

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023



Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

INDEX

1. Olive Oil Business Fòrum “*Generador de grans oportunitats de negoci*”
2. Potencial de l'esdeveniment
3. Mercats convidats
4. Consum als mercats convidats
5. Mercats
 - Alemanya
 - Bèlgica
 - Països Baixos
 - Polònia
 - Regne Unit
 - Corea del Sud
 - Singapur
6. Notes

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

OLIVE OIL BUSINESS FORUM: GENERADOR DE GRANS OPORTUNITATS DE NEGOCI

NETWORKING

Business Fòrum és una trobada de negoci entre empreses catalanes i operadors de mercats internacionals per establir relacions comercials i de cooperació en l'àmbit agroalimentari.

CONTACTE DIRECTE AMB 11 IMPORTADORS

En plena era digital, l'Olive Oil Business Fòrum reivindica el contacte directe entre empresaris i importadors per avançar en el desenvolupament de l'economia agroalimentària i el comerç internacional.

7 PAÏSOS EN DUES JORNADES

El format d'entrevistes de 20 minuts amb 11 importadors de 7 països facilita la tasca comercial i agilitza les relacions empresa – importador reduint-ne els costos.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POTENCIAL DE L'ESDEVENIMENT

7

Mercats potencials
en un únic
esdeveniment

275,2

Milions de població
/ consumidors
potencials

6,7%

Del consum
mundial en olis
d'oliva

11

Importadors

209

Reunions

Organizers



Collaborators

Font: Àrea de Coneixement i Estratègia de Prodeca amb dades d'Euromonitor International LTD 2023



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS CONVIDATS



Organizers

Collaborators



sempre
endavant 



ACCIÓ
Catalonia Trade & Investment

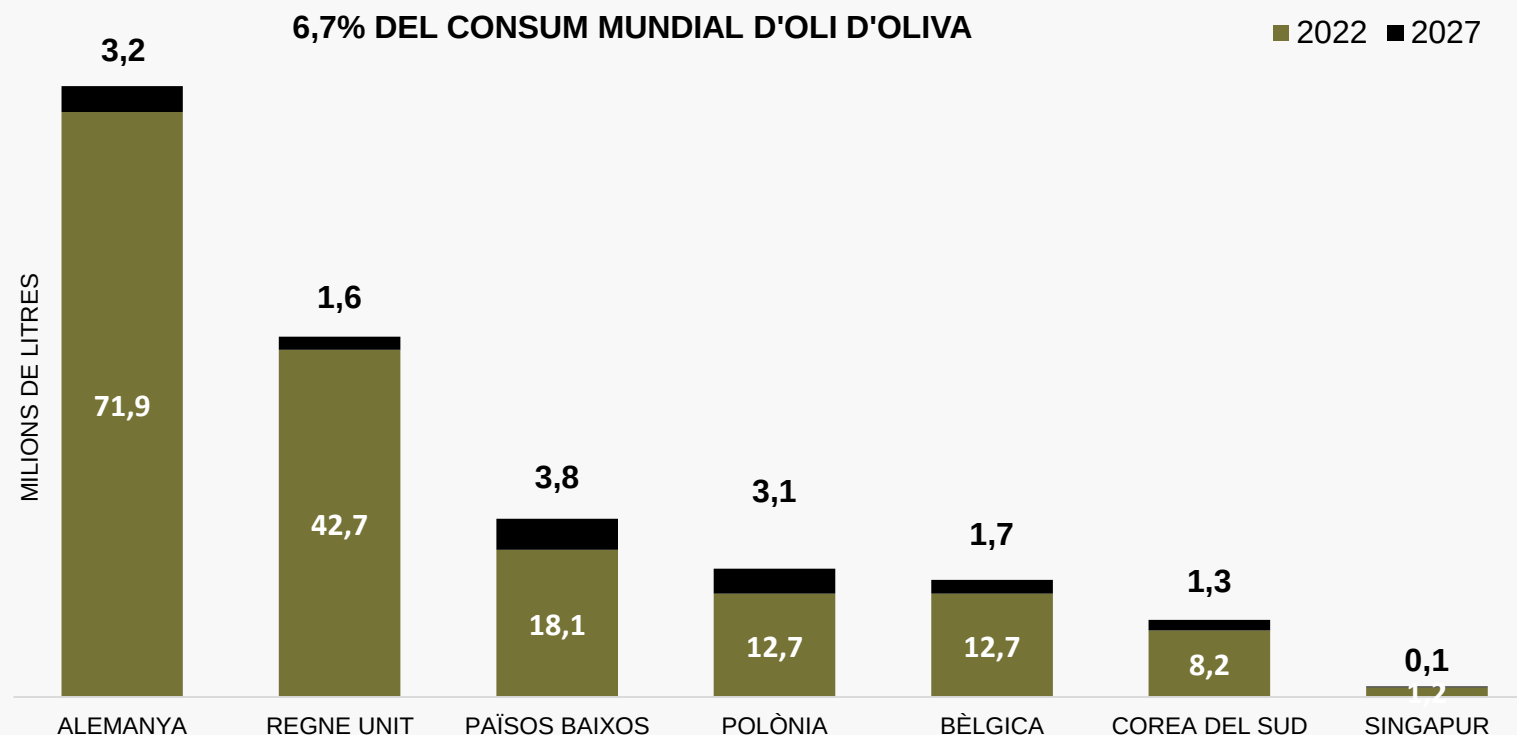


Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

CONSUM OLIS ALS MERCATS CONVIDATS

Es preveu que el creixement del valor del consum d'oli d'oliva dels països participants en el OOBF22 dels propers 5 anys serà del 8,84%



Organizers



Collaborators

Font: Àrea de Coneixement i Estratègia de Prodeca amb dades d'Euromonitor International LTD 2023



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS

ALEMANYA

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

Visió general del mercat de l'oli d'oliva

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Valor M€

325,94 M€

Font: Comtrade

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Volum en m3

63.576,46

Font: Comtrade

RÀTIO VALOR/VOLUM
Anual 2018

5,13 €/L

Font: Comtrade

ÍNDEX FACILITAT
PER FER NEGOCIS

24 sobre 190

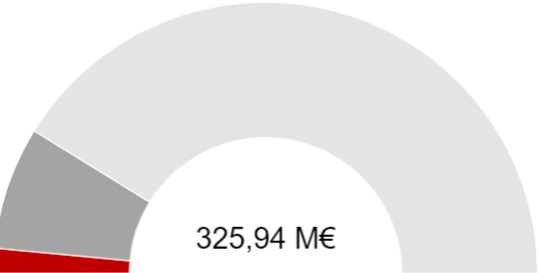
Font: doingbusiness.org

PRINCIPALS PROVEÏDORS ⓘ

1.	Italy (57,98%)	5,29 €/L
2.	Spain (23,72%)	4,55 €/L
3.	Greece (10,49%)	5,65 €/L
4.	France (2,31%)	6,02 €/L
5.	Tunisia (2,25%)	6,50 €/L
6.	Austria (0,75%)	3,56 €/L
7.	Turkey (0,68%)	4,49 €/L
8.	Portugal (0,62%)	5,02 €/L
9.	Belgium (0,30%)	5,00 €/L
10.	Netherlands (0,19%)	3,71 €/L
11.	United Kingdom (0,10%)	6,75 €/L
12.	Lebanon (0,08%)	4,56 €/L

QUOTA DE MERCAT

Actual Catalunya 2,98% Potencial mig termini 14,64%
Potencial teòric 82,38%



Alemanya

- Rànquing mundial com a importador: 7
- Rànquing mundial com a destí de les exportacions: 9
- PIB: 3.272.263,00 milions
- Població: 82,00 milions
- Extensió: 348.560,00 Km²
- Densitat: 237,22 habitants per km²

Codi TARIC: 1509

Oli d'oliva amb les fraccions -fins i tot refinat- sense modificacions químiques

Organització

Collaborators



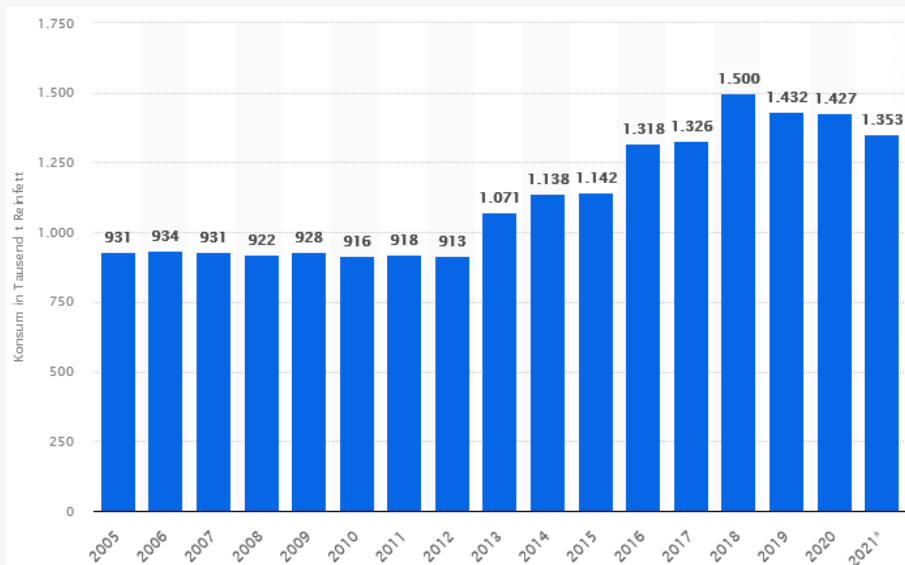
Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

El mercat de l'oli d'oliva

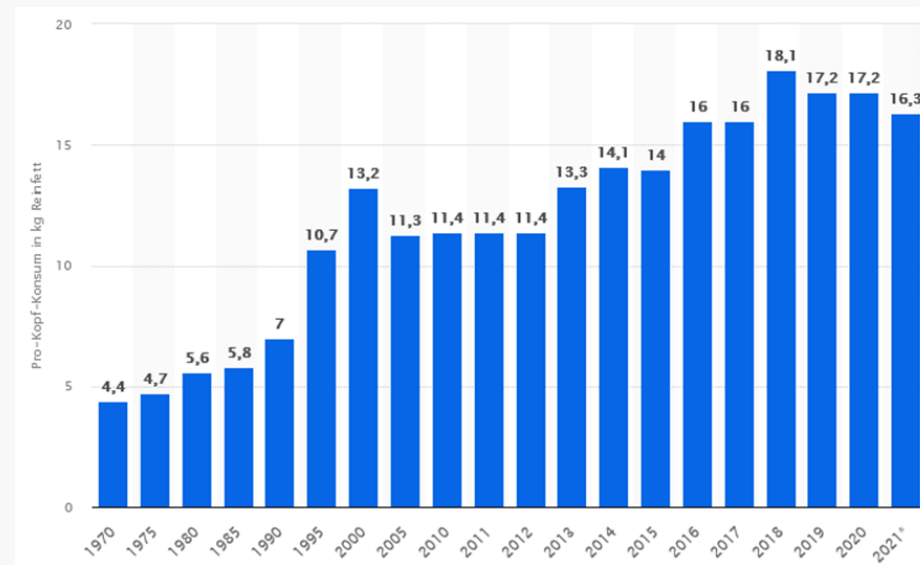
Consum d'oli comestible a Alemanya del 2005 al 2021 (en 1.000 tones de greix pur)



Font: Statista

- Al 2021 es van consumir a Alemanya uns 1,35 milions de tones d'oli vegetal de cuina. En comparació amb l'any anterior, el consum d'oli comestible a Alemanya va disminuir lleugerament.

Consum per càpita d'oli comestible a Alemanya del 1970 a 2021 (en kg de greix pur)



Font: Statista

- Al 2021, es va consumir a Alemanya una mitjana d'uns 16,3 quilograms d'olis comestibles per càpita.

Organizers



sempre
endavant



Collaborators



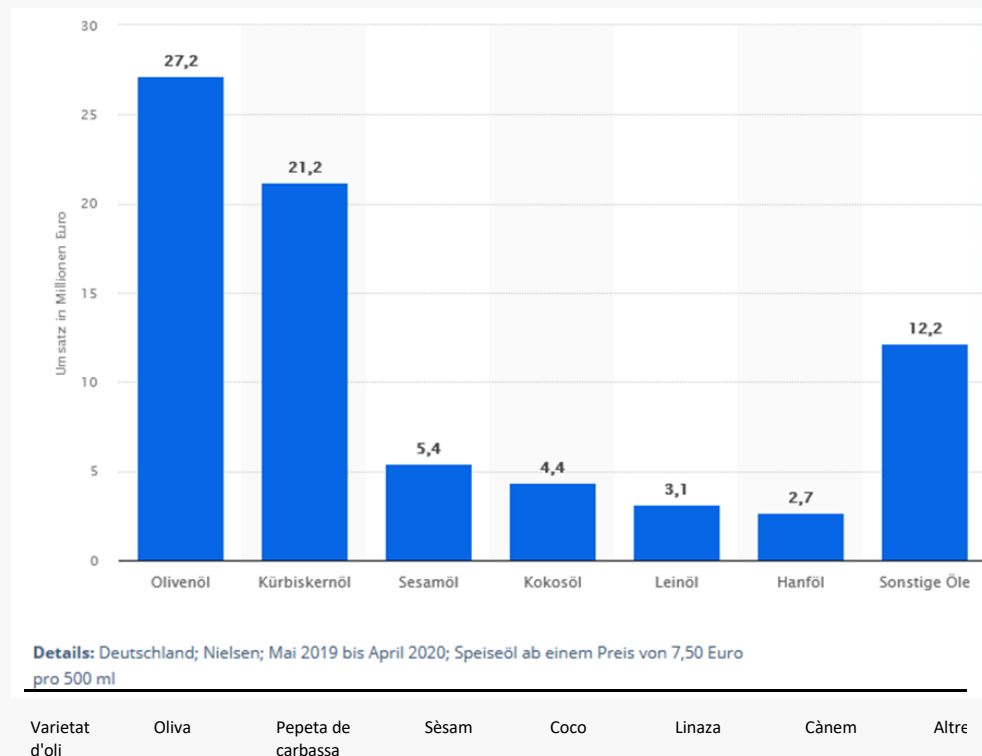
Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

El mercat de l'oli d'oliva

Vendes d'olis comestibles de gamma premium al comerç minorista d'alimentació a Alemanya per grups de productes 2019/2020 (en milions d'euros)



- L'oli de colza gaudeix del major grau de distribució entre els olis comestibles a les cuines alemanyes. Tot i això, entre les varietats d'oli de cuina Premium, és principalment l'oli d'oliva en termes de vendes.
- El 2019/2020, el comerç alimentari alemany va poder facturar al voltant de 27,2 milions d'euros d'oli d'oliva de gamma premium.

Detalls: Alemanya, Nielsen; maig 2019 - abril 2020, olis comestibles a partir d'un PVP de 7,50 €

Font: Statista

Organizers



sempre
endavant



Collaborators



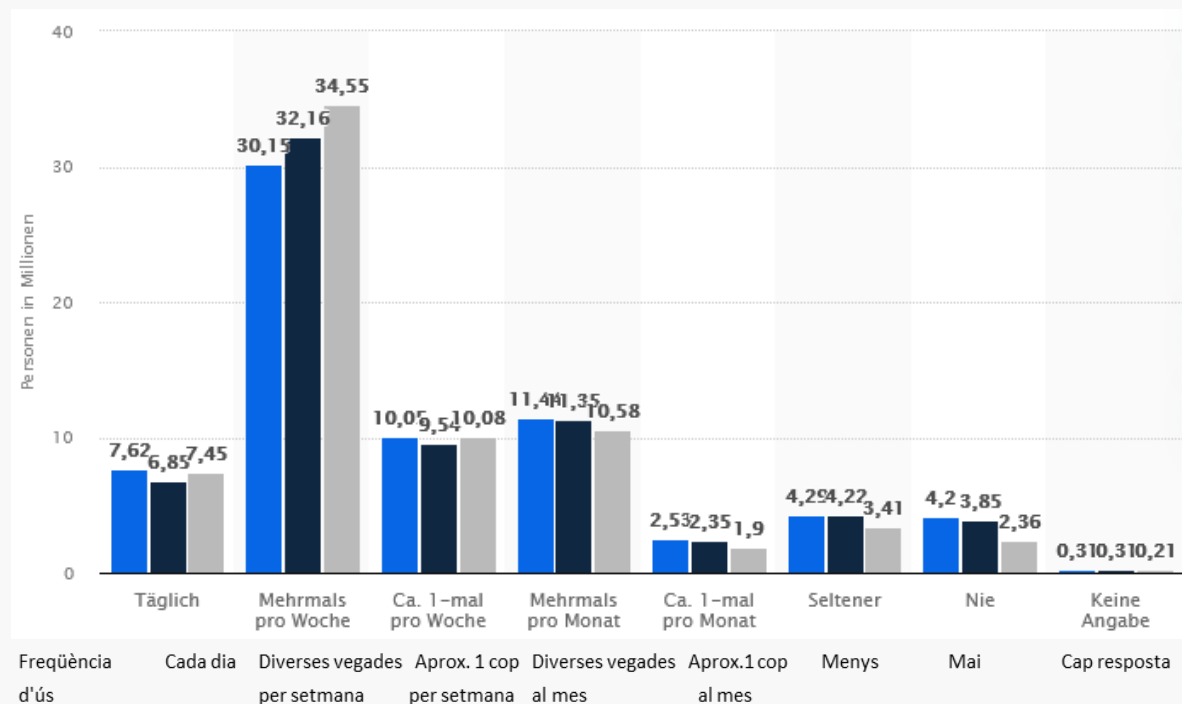
Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

El mercat de l'oli d'oliva

Població a Alemanya per freqüència d'ús d'oli comestible del 2019 al 2021 (en milions)



- Al 2021, al voltant de 34,55 milions de persones de la població alemana major de 14 anys utilitzaven oli de cuina diverses vegades per setmana..

Organizers



sempre
endavant



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

El mercat de l'oli d'oliva

- Les importacions alemanyes han crescut amb força en els darrers temps, fins a consolidar-se per sobre de les 80.000 tones a l'any. Xifra que situa aquest país com un dels principals mercats no mediterranis a Europa, al costat del Regne Unit. De fet, el consum ja s'acosta al quilo per habitant i any (0,92 kg.). El principal proveïdor del mercat alemany és Itàlia, que el 2021 copava el 53,49% de les importacions d'aquest producte amb 44.321 tones. Per la seva banda, Espanya exporto a aquest país, gairebé 20.298 tones. Això ens dona una participació a les importacions totals del 24,72%. Aquestes xifres converteixen aquest país en l'únic gran mercat mundial que Itàlia encara lidera amb comoditat. Tot i això, les vendes espanyoles progressen amb força, esgarrapant quota de mercat al líder.
- Si repassem el valor de les exportacions, comprovem que els olis d'oliva d'Espanya s'han revaloritzat. L'exercici 2012, el preu mitjà per quilo era de 2,5 euros, quan el 2021 el preu mitjà va pujar fins a 3,1 euros. Tot i això, en aquesta dècada hi ha hagut fortes fluctuacions en el valor. Això ha fet que el valor absolut de les vendes espanyoles en aquest mercat s'hagi incrementat en una mica més d'un 22% els últims sis exercicis fins a vorejar els 64 milions d'euros el 2021.
- Tots aquestes dades col·loquen Alemanya com el novè client d'Espanya en volum, una xifra molt concreta quan parlem d'una de les primeres potències econòmiques del món. Tot i això, recalquem que les vendes van vent en popa, com posen de manifest les dades recollides per les Duanes d'Alemanya el primer trimestre del 2022. En aquests mesos, les importacions amb origen Espanya van créixer gairebé un 22%, quan les totals van caure gairebé un 15% respecte al mateix trimestre del 2021. Gràcies a això, Espanya ha incrementat la seva quota sobre les importacions fins al 30%

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

Canals de distribució i referències

B2C

- Grans magatzems: KadeWe
- Supermercats gourmet: Zurheide Feine Kost (Edeka) Super/Hipermercats: Kaufland (Schwarz-Gruppe) Cash & Carry: METRO AG (EP Global Commerce)
- Discounter: ALDI, Lidl (Schwarz-Gruppe, Netto (Edeka), Norma, Penny (Rewe Group)
- Supermercats ecològics: Alnatura /private label), dennree (privatlabel), Bio Company, basic, LPG, Voll-Corner Biomarkt GmbH
- Cadenes de drogueria: Rossmann, dm, Müller, Budnikowski
- Botigues delikatesen/productes gourmet: Laux, Feinkost Böhm, Goldhahn und Sampson Botigues en línia: Mehr Genuss, Foodist, Gourmet 24, Selektessen, ölfreund
- Fabricant private label: Rapunzel (bio), Kunella, Dittmann, Laux

B2B i B2C

- Distribuïdors offline i en línia de delicatessen: Gourmantis, BosFood, Frischeparadies, H. Wilk Gourmetgroup GmbH & Co KG, DAG Feinkost, Bio Gourmet (private label bio EDEKA)

B2B

- Distribuïdors offline d'aliments: Transgourmet, Pier7 Foods Import GmbH

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA
Store-Check

PETIT STORE-CHECK (ON-LINE)

Tipus establiment	Nom establiment	N referències	PVP entre
Supermercat	REWE	29 (8 bio)	3,99€ - 14,99 €
Discounter	ALDI Nord	4 (1 bio)	2,99 € - 7,99 €
Cash& Carry	METRO	14	8,01 € - 63,12 € (5 l)
Cadenade drogueria	dm	7 (1 bio)	3,95€ - 9,95€
Supermercatecològic	Alnatura	27	4,99€- 14,99 €
DistribuïdorB2C productes gourmet	Bosfood	6*	23,79€ - 52,76€ / litre
Botigaen línia especialitzat en olis premium	Ölfreund	4**	16,00€- 59,98 € / litre

*només olis de Catalunya

**només olis d'Espanya

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

Segells de qualitat

Segells de qualitat valorats a Alemanya:

- Certificació ecològica segons la normativa UE.
- Certificadores alemanyes segons la pròpia normativa.
- DO i IGP són vàlides a tota la UE

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

Coneixement i acceptació de l'oli d'oliva ecològic

- En aquest context de consum d'oli d'oliva al mercat alemany, el segment «Bio» d'aquest producte mostra una evolució molt positiva, tant en unitats de pes com en unitats monetàries. Les llars alemanyes han multiplicat per sis la compra d'oli d'oliva en unitats de pes i per cinc pel que fa a unitats monetàries els últims deu anys
- Al 2019, el consum d'oli d'oliva Bio a les llars alemanyes s'ha situat en gairebé 6.500 tones, per valor de 51,3 milions d'euros.
- Aquest comportament positiu ve acompanyat d'un concepte de comercialització molt vigent al mercat alemany: la major part de l'oli d'oliva ecològic és venut per distribuïdors especialitzats en el segment ecològic, els qui el comercialitzen sota la seva pròpia marca i no sota la marca del propi elaborador.
- Aquest model de comercialització s'ha imposat en aquest mercat i en aquest sector i s'explica, sobretot als seus inicis, per la necessitat de confiança que demana el consumidor que el producte sigui de producció ecològica, en un context de proliferació de certificacions i de possibles frauds.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA
Oferta i competència

Marques

- Pel que fa a les marques de l'elaborador, aquestes són més rellevants als canals gourmet organitzat i venda en línia. En el primer, suposen el 90% de les referències analitzades en aquest canal. Al canal de descompte amb prou feines es comercialitzen marques de productor (a Aldi no se n'ha identificat cap i a Lidl s'ha identificat una marca de distribuïdor davant dos de productor).

Formats

- El format de venda de l'oli d'oliva més comú és l'ampolla de 500 mil·lilitres. Tot i que aquest envàs és el més comú a tots els comerços analitzats, cal destacar que la quantitat de contingut dels envàs d'oli d'oliva verge extra comercialitzats varia en funció de l'establiment en què es comercialitzin: d'aquesta manera, les ampolles de 750 mil·lilitres prenen especial rellevància als discounters, i les mides de més d'un litre tenen més presència al Cash & Carry, en coherència amb la seva condició de subministrador del canal HORECA.
- D'altra banda, al canal gourmet organitzat s'observa una rellevància més gran dels formats més reduïts, la qual cosa pot ser deguda a la seva major orientació cap a productes d'alt valor afegit i de posicionament delicatessen.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

Percepció de l'oli d'oliva per part del consumidor final

- Atès que Itàlia és el principal subministrador d'oli d'oliva a Alemanya des de fa dècades, també compta amb més notorietat al mercat. Encara que no hi ha estudis publicats sobre la percepció de l'oli d'oliva espanyol ni català, ni la seva popularitat, tant de la menor presència als lineals i comerços del producte espanyol com de la notorietat més gran dels productes italians es pot deduir un menor grau de coneixement del producte espanyol respecte al de procedència italiana.
- D'altra banda, hi ha un flux comercial important d'olis d'oliva espanyols i d'altres països de la conca mediterrània cap a Itàlia, on hi ha una important indústria d'envasament, etiquetatge i reexportació del producte cap a altres indrets d'Europa. Aquest fenomen fa que part de l'oli d'oliva produït a Espanya sigui etiquetat, en realitat, com a oli italià, posicionant-se com a tal a la ment del consumidor.
- Com ja s'ha posat de manifest al store-check realitzat, una bona part dels olis d'oliva espanyols es comercialitza al canal de descompte amb marca de distribuïdor, cosa que porta a un preu menor i un menor coneixement de les marques espanyoles.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

Barreres del mercat

- Atès que tant Espanya com Alemanya són Estats membres de la Unió Europea, no hi ha barreres aranzelàries per a l'oli d'oliva espanyol.
- El bloc comunitari, com a principal productor mundial, compta amb una regulació profusa, principalment en forma de Reglaments.
- D'altra banda, la Unió Europea ofereix suport financer al sector, amb els criteris establerts al [Reglament Delegat \(UE\) 611/2014 de la Comissió](#) i el Reglament (UE) 1308/2013 del Parlament Europeu i del Consell pel que fa a programes de suport al sector de l'oli d'oliva i les olives de taula.
- L'impost sobre el valor afegit alemany (Mehrwertsteuer, Mwst.) aplicat als productes d'alimentació és l'anomenat «reduït», que es fixa en el 7 %.
- Finalment, respecte a la protecció de la propietat industrial, les denominacions d'origen protegides i les indicacions geogràfiques protegides concedides conforme al dret espanyol són vàlides i aplicables a tota la Unió Europea, inclosa Alemanya.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

Fires del sector

ANUGA

- Fira internacional dedicada al sector d'alimentació i begudes de periodicitat biennal, de les més rellevants per al sector agroalimentari i adreçada a un públic exclusivament professional que cerca noves tendències de mercat, nous productes, nous proveïdors.
- Propera edició: 7-11 d'octubre de 2023

BIOFACH

- Fira més important d'Europa dedicada exclusivament a aliments i productes de cultiu ecològic
- De caràcter anual, Biofach, no només és un aparador per als productes ecològics, sinó que també és un fòrum interessant per aportar alternatives al model agroindustrial actual.
- Propera edició: 13-16 de febrer 2024

INTERNORGA

- Fira internacional dedicada al sector HORECA.
- De caràcter anual amb una mitjana de 1.300 expositors d'Alemanya i internacionals.
- Propera edició: 08 – 12 de març 2024

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

ALEMANYA

Festivals-fires / publicacions del sector

FESTIVALS I FIRES DIRIGITS A PÚBLIC B2B I/O B2C

- EAT&STYLE (Hamburg, München, Stuttgart i Düsseldorf, anual)
- GOURMET DISCOVERY(Hamburg, anual), només B2B
- GOURMET GENUSSGIPFEL (Colònia, anual)
- FOOD & LIFE(Munic, anual)

FESTIVALS GASTRONÒMICS

- CHEFSACHE (Düsseldorf, Viena, anual)
- KOCH DES JAHRES (Bonn, anual)

REVISTES

- DERFEINSCHMECKER FALSTAFF

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS
BÈLGICA

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Visió general del mercat de l'oli d'oliva

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Valor M€

81,39 M€

Font: Comtrade

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Volum en m3

17.167,77

Font: Comtrade

RÀTIO VALOR/VOLUM
Anual 2018

4,74 €/L

Font: Comtrade

ÍNDEX FACILITAT
PER FER NEGOCIS

45 sobre 190

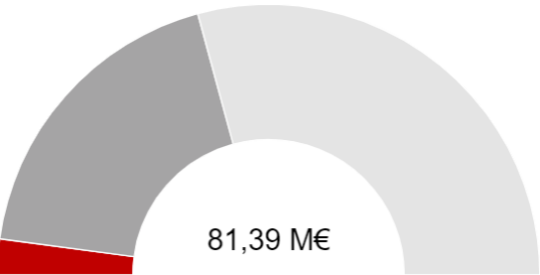
Font: doingbusiness.org

PRINCIPALS PROVEÏDORS ⓘ

1.	Spain (48,00%)	4,42 €/L
2.	Italy (21,69%)	5,43 €/L
3.	France (12,58%)	5,01 €/L
4.	Tunisia (5,33%)	4,77 €/L
5.	Netherlands (3,46%)	3,98 €/L
6.	Greece (3,00%)	5,55 €/L
7.	Portugal (1,95%)	5,38 €/L
8.	United Kingdom (1,39%)	5,49 €/L
9.	Morocco (0,94%)	4,05 €/L
10.	Germany (0,68%)	6,06 €/L
11.	Luxembourg (0,24%)	4,46 €/L
12.	Lebanon (0,19%)	2,86 €/L

QUOTA DE MERCAT

Actual Catalunya 4,26% Potencial mig termini 37,35%
Potencial teòric 58,39%



Bèlgica

- Rànquing mundial com a importador: 16
- Rànquing mundial com a destí de les exportacions: 18
- PIB: 438.371,00 milions
- Població: 11,00 milions
- Extensió: 30.280,00 Km²
- Densitat: 375,90 habitants per km²

Codi TARIC: 1509

Oli d'oliva amb les fraccions -fins i tot refinat- sense modificacions químiques

Organizers



sempre endavant



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

El mercat de l'oli d'oliva

- Bèlgica és un mercat important per a l'oli d'oliva, ja que té una demanda significativa d'aquest producte.
- A nivell Europeu, Bèlgica es considera un dels principals països importadors d'oli d'oliva. L'any 2021, Bèlgica va importar 22,7 mil tones d'oli d'oliva, amb un import total de 81,4 milions d'euros.
- En quant a la tipologia del producte, l'oli d'oliva Verge Extra (OOVE) va representar el 63% de totes les importacions d'oli d'oliva belga, seguit de l'oli d'oliva verge, amb un 16%, i l'oli d'oliva ordinari (no verge), amb un 17%.
- Cal destacar que l'OOVE és la categoria amb un creixement més elevat, ja que ha augmentat de 7,7 mil tones el 2017 a 14,4 mil tones el 2021, que suposa un creixement mitjà anual del 17%.

Organizers



Collaborators



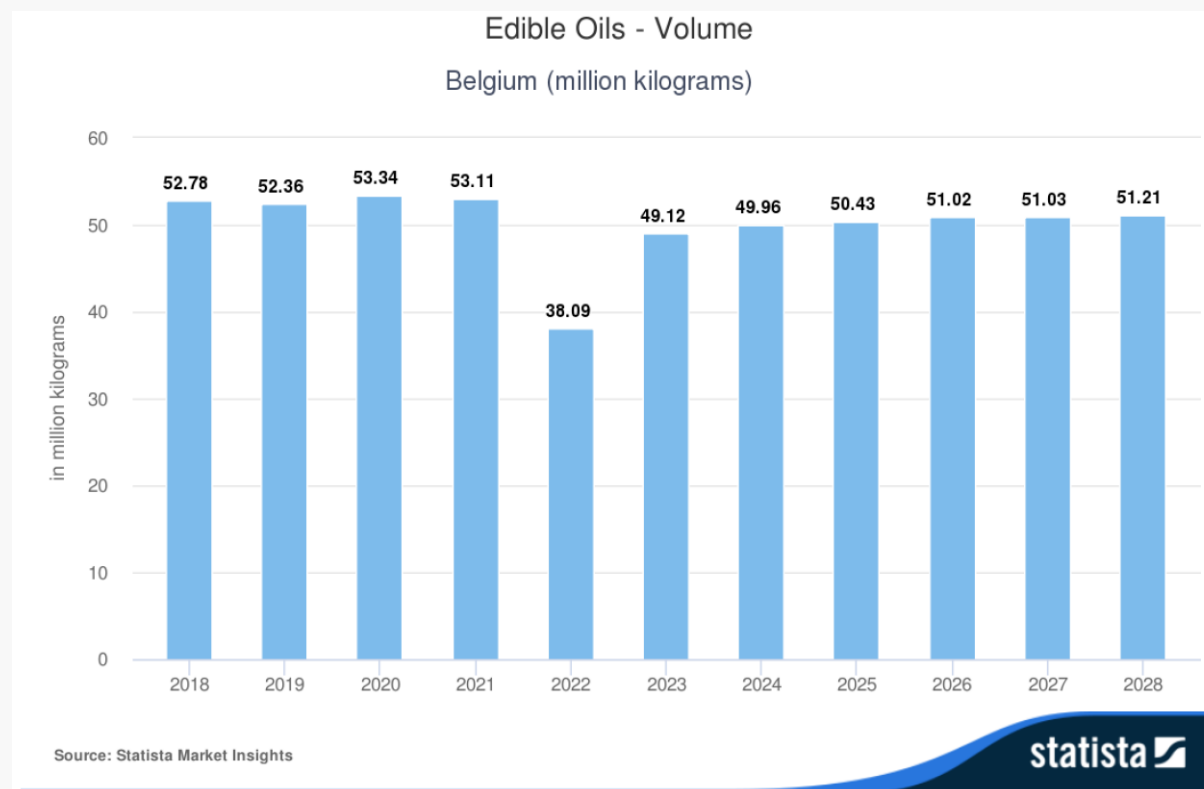
Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

El mercat de l'oli d'oliva

- Tal i com ens mostra aquest gràfic, el consum d'oli d'oliva a Bèlgica es mantenia relativament constant, amb una mitjana de 52,9 milions de kg consumits en tot l'estat per any. No obstant, degut a la inflació i a la forta pujada dels preus dels aliments, el consum d'oli d'oliva va experimentar una forta davallada l'any 2022. Tot i ser un producte cada vegada més estès en la cultura culinària belga, encara no se'l considera un aliment bàsic (s'associa, doncs, a una demanda elàstica), de manera que un fort augment dels preus va significar una disminució de la compra d'oli d'oliva. De totes maneres, i després d'una moderada estabilització dels preus, es preveu que en els següents anys la demanda s'apropi als nivells que ja havia assolit en el passat.
- A nivell europeu, segons l'informe "European Union agricultural outlook for 2019-30 report", es calcula que en el conjunt de la Unió Europea el consum d'oli d'oliva creixerà en 400.000 tones fins l'any 2030. Aquest fet es pot atribuir als canvis en els hàbits alimentaris de la població europea i un major conscienciament de les generacions més joves en la salut i en el medi ambient.



Font: Statista. Edible Oils in Belgium: <https://www.statista.com/outlook/cmo/food/oils-fats/edible-oils/belgium>

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Tendències dels últims 3 anys

OLI D'OLIVA ECOLÒGIC

- L'actual quota de mercat d'olis d'oliva ecològics a Europa és petita però va en augment. S'estan començant a comercialitzar moltes marques independents d'oli d'oliva, que tot i tenir uns preus més elevats destaquen per la seva alta qualitat. Fins fa poc, l'oli d'oliva a Bèlgica es venia principalment en supermercats o en grans establiments, però des de fa un parell d'anys estan guanyant rellevància les botigues especialitzades o inclús la venda directament dels productors. A Brussel·les existeixen cadenes minoristes que distribueixen olis d'oliva Premium de marques independents.
- Els xefs i els experts en alimentació influeixen en els consumidors, que acaben seleccionant de manera cada vegada més freqüent olis d'oliva de millor qualitat. Els cursos de tast d'oli d'oliva són relativament nous, però cada vegada són més populars entre els consumidors belgues. Les botigues especialitzades d'oli d'oliva també eduquen als consumidors sobre els diferents tipus i qualitats del producte a través d'esdeveniments i de divulgació d'informació sobre la producció i els orígens. Aquestes botigues busquen constantment productes de nous països productors, com ara Croàcia, Eslovènia, Malta, Marroc, Tunísia, el Líban o Jordània.
- També és important destacar que els olis d'oliva aromatitzats s'han popularitzat en el mercat belga, perquè ofereixen una experiència culinària innovadora, una varietat de sabors, beneficis per a la salut, s'adapten a les tendències gastronòmiques i són atractius com a regals. Aquesta tendència ha estat impulsada per la cerca de noves sensacions i sabors a la cuina, així com per la creixent consciència sobre l'alimentació saludable i el desig d'explorar ingredients naturals i autèntics. Entre els olis aromatitzats més populars trobem els de tòfona, all, alfàbrega, llimona o bitxo. Entren dintre del segment Premium, perquè es venen en petites quantitats i per un preu elevat.
- També cal tenir en compte que els olis del sector Premium es venen millor en ampolla petita, preferentment de 25cl, i s'aprecia un disseny més elaborat tan en les etiquetes com en els envasos.

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

El mercat de l'oli d'oliva

FORMATS

En quant a l'elecció dels envasos d'oli d'oliva cal tenir en compte;

- Es dona preferència als envasos de vidre per raons diverses:
- Les ampolles de vidre, especialment les de color fosc, protegeixen l'oli d'oliva de la llum i dels seus efectes negatius, L'exposició a la llum pot danyar l'oli d'oliva, fent que es deteriori i perdi els seus valuosos nutrients i sabor.
- El vidre no és reactiu i no interactua amb l'oli, el que el fa segur i ecològic.
- El vidre és fàcil de reciclar, reduint els residus de plàstic.
- Per la por a l'alliberament de microplàstics dels envasos de plàstic.
- Atractiu estètic, ja que marca més qualitat.
- Les llaunes metàl·liques són una altra alternativa als envasos de plàstic per a l'oli d'oliva.
- Igual que el vidre, les llaunes metàl·liques no són reactives i no interaccionen amb l'oli.
- Les llaunes metàl·liques són lleugeres i fàcils de transportar, oferint comoditat als fabricants i consumidors.
- Escollir productes etiquetats com a no tòxics i sense BPA (Bisphenol A).
- Escollir embalatges fets amb materials reciclats per reduir l'impacte ambiental.



Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Competència local i internacional

- Al igual que en la resta de països de la Unió Europea, el mercat de l'oli d'oliva a Bèlgica es caracteritza per la presència de grans productors, tot i que també hi ha espai per petites empreses que distribueixen el seu producte en menor quantitat.
- A Bèlgica, els principals competidors en el mercat de l'oli d'oliva són grans productors i comercialitzadores internacionals, com [Deoleo](#) (amb marques com Carapelli, Koipe i Bertolli), [Sovena Group](#), [Borges](#), i [Olis del Sud-Coosur](#). Aquestes empreses solen oferir una àmplia gamma d'olis d'oliva, des d'opcions bàsiques fins a productes gourmet i d'alta qualitat. També tenen un gran pes en el mercat les cadenes minoristes, com [Colruyt](#) (Boni), [Delhaize](#) (Delhaize i 365), [Carrefour](#) (Carrefour), [Aldi](#), i [Lidl](#), que venen oli d'oliva a Bèlgica sota etiquetes privades.
- A banda dels grans productors, també existeixen petites empreses locals i distribuïdors especialitzats en oli d'oliva. Aquestes empreses sovint es centren en la importació i la distribució d'olis d'oliva provinents de diferents regions productores, com Espanya, Itàlia o Grècia. Algunes empreses locals poden enfocar-se en productes amb denominacions d'origen específiques o en olis d'oliva d'alta qualitat i producció limitada.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Principals olis d'oliva dels grans productors

Nom i Preu (PVP)	Producte	Nom i Preu (PVP)	Producte
Delhaize Oli d'oliva verge extra. 9,50€/l.		De Cecco Oli d'oliva verge extra. 14,65€/l.	
Carapelli (propietat de <u>Deoleo S.A.</u>) Oli d'oliva verge extra. 19,45€/l.		Carrefour Oli d'oliva verge extra. 9,49€/l.	

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Principals olis d'oliva dels grans productors

Nom i Preu (PVP)	Producte	Nom i Preu (PVP)	Producte
Bertolli (propietat de <u>Deoleo S.A.</u>) Oli d'oliva verge: 12,65€/l. Oli d'oliva verge extra + BIO: 13,13€/l.		Filippo Berio (propietat de <u>Salov S.p.A</u>) Oli d'oliva verge: 13,58€/l. Oli d'oliva verge extra: 13,99€/l.	
El cultivador (ALDI) Oli d'oliva: 13,58€/l. Oli d'oliva extra verge: 13,99€/l.		Primadonna (LIDL) Oli d'oliva verge extra + BIO 6,52€/l.	

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Principals olis d'oliva de petits productors

Nom	Descripció	Producte	Preu (PVP)
Castillo de Canena	Productor i comercialitzador andalús d'oli d'oliva prèmium i gourmet. Oli d'oliva extra verge. Varietat Picual.		47,20€ / litre (en ampolla de vidre de 50cl)
Frantoio Franci	Empresa familiar italiana (sud de la Toscana). Productors d'oli d'oliva d'alta qualitat. Oli d'oliva BIO extra verge. Diferents varietats, la principal Leccino.		51,10€ / litre (en ampolla de vidre de 50cl)

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Principals olis d'oliva de petits productors

Nom	Descripció	Producte	Preu (PVP)
Olio di Oliva (de Oil&Vinegar)	Oli d'oliva amb alfàbrega. Elaborat per una empresa familiar a la Toscana (Castiglione della Pescaia) i distribuït per Oil&Vinegar. Oli d'oliva verge extra aromatitzat.		64,75€ / litre (en ampolla de vidre de 20cl)
Nyons Olive	Coopérative du Nyonsais: cooperativa francesa de Nyons (sud de França). Producte amb Denominació d'Origen Protegida, DOP (en francès, Appellation d'Origine Contrôlée). Oli d'oliva verge extra.		53,90€ / litre (en ampolla de vidre de 50cl)

Organizers



sempre
endavant



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Principals olis d'oliva de petits productors

Nom	Descripció	Producte	Preu (PVP)
Neolea	Productor i distribuïdor de productes mediterranis (olis, vins, sals, etc.). Origen grec, del Peleponès. Distribuït per Oil&Vinegar. Oli d'oliva verge extra. Varietat Koroneiki.		39,90€ / litre (en ampolles de 25 o 50cl)
Gianni Calogiuri	Família Calogiuri, una empresa productora d'olis d'oliva italiana (de Puglia) Oli d'oliva verge extra, produït amb el mètode "affiorato".		32,60€ / litre (en ampolla de vidre de 75cl)

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Barreres d'accés al mercat

- Bèlgica forma part de la Unió Europea (UE), i està subjecta a les polítiques comercials i aranzelàries establertes per la UE en conjunt. Dins de la UE, existeix un règim aranzelari comú per a molts productes, inclòs l'oli d'oliva.
- En virtut dels acords comercials de la UE, els productes de la UE, com l'oli d'oliva produït a països membres de la UE, solen gaudir d'un accés lliure d'aranzels a Bèlgica, de manera que no s'apliquen aranzels addicionals al comerç entre els països membres.
- Tot i això, sí que existeixen certes certificacions que poden ser decisives alhora d'introduir un producte en el mercat d'un altre país europeu. A continuació s'expliquen les principals certificacions per als olis d'oliva en el mercat belga:



- La denominació d'origen protegida (DOP) i la indicació geogràfica protegida (IGP) són esquemes distintius de qualitat europeus que estan garantits i protegits per la Unió Europea. La marca DOP (Denominació d'Origen Protegida) garanteix que el procés d'elaboració des de la primera fins a l'última fase es duu a terme en un territori determinat, mentre que la marca IGP (Indicació Geogràfica Protegida) exigeix que almenys una de les etapes es dugui a terme en una àrea geogràfica concreta. Europa compta actualment amb un total combinat de 132 Olis d'oliva verges amb certificacions oficials. Itàlia té el major nombre d'olis d'oliva DOP registrats (49), seguit per Espanya (32) i Grècia (31).

Organizers



sempre
endavant



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Barreres d'accés al mercat



- La certificació BIO (o certificació orgànica) és un sistema que verifica que els productes alimentaris es produeixin d'acord amb les normes establertes per a l'agricultura orgànica⁹. Aquestes normes inclouen l'ús de mètodes de cultiu sostenibles, l'absència d'ingredients químics sintètics com pesticides i fertilitzants artificials, la protecció de la biodiversitat i el benestar animal, entre altres aspectes. A Bèlgica, en particular, la certificació BIO és molt valorada. El país té una forta conscienciació de la importància de consumir aliments sense additius químics i amb un impacte ambiental mínim. De fet, hi ha moltes empreses en el sector de l'alimentació que únicament compren productes amb certificació BIO, ja que proporciona als consumidors una garantia de confiança i assegura que els productes son de qualitat, saludables i sostenibles.



- La certificació eco-score és un sistema de classificació que avalua l'impacte ambiental dels productes alimentaris. Es basa en un sistema de puntuació que té en compte diversos factors com ara l'origen dels ingredients, els mètodes de producció, l'embalatge, el transport i altres aspectes relacionats amb la sostenibilitat¹⁰. L'eco-score assigna una puntuació als productes alimentaris, que pot anar des d'A (molt bo per al medi ambient) a E (impacte negatiu important). Això permet als consumidors identificar ràpidament quins productes tenen un menor impacte ambiental i prendre decisions de compra més informades. S'ha de destacar que és un sistema relativament nou i encara no està implementat per tota Europa, però està guanyant molta popularitat en el mercat belga.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Barreres d'accés al mercat



- La Nutri-Score és un sistema de classificació nutricional que s'utilitza per avaluar la qualitat dels productes alimentaris des del punt de vista de la salut. Assigna una puntuació a cada producte en funció del seu contingut en calories, sucres, greixos saturats, sal, fibra i proteïnes, entre altres nutrients.
- El sistema utilitza una escala de lletres i colors per indicar la qualitat nutricional dels productes, anant des del verd fosc (A) per als aliments més saludables fins al vermell (E) per als aliments menys saludables. A Bèlgica, tot i que no és una exigència legal obligatòria, s'ha convertit en un sistema d'etiquetatge àmpliament reconegut i utilitzat per moltes empreses alimentàries i marques de productes¹¹. Pràcticament tots els productes porten l'etiqueta de Nutri-Score a les seves caràtules, permetent als consumidors veure de forma clara i immediata la qualitat nutricional dels aliments que compren.
- També caldria mencionar les certificacions IFS i SGS. La certificació IFS (International Featured Standards) estableix un estàndard de qualitat i seguretat alimentària reconegut internacionalment. No és una certificació obligatòria a Bèlgica, però pot estar valorada pels importadors i distribuïdors de Bèlgica. SGS (Société Générale de Surveillance) és una organització que ofereix serveis d'inspecció i certificació a diversos sectors, d'entre ells el sector alimentari. Tampoc és necessari per entrar al mercat belga, però igual que la certificació IFS pot suposar un avantatge competitiu en demostrar el compliment d'estàndards de qualitat i seguretat.

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

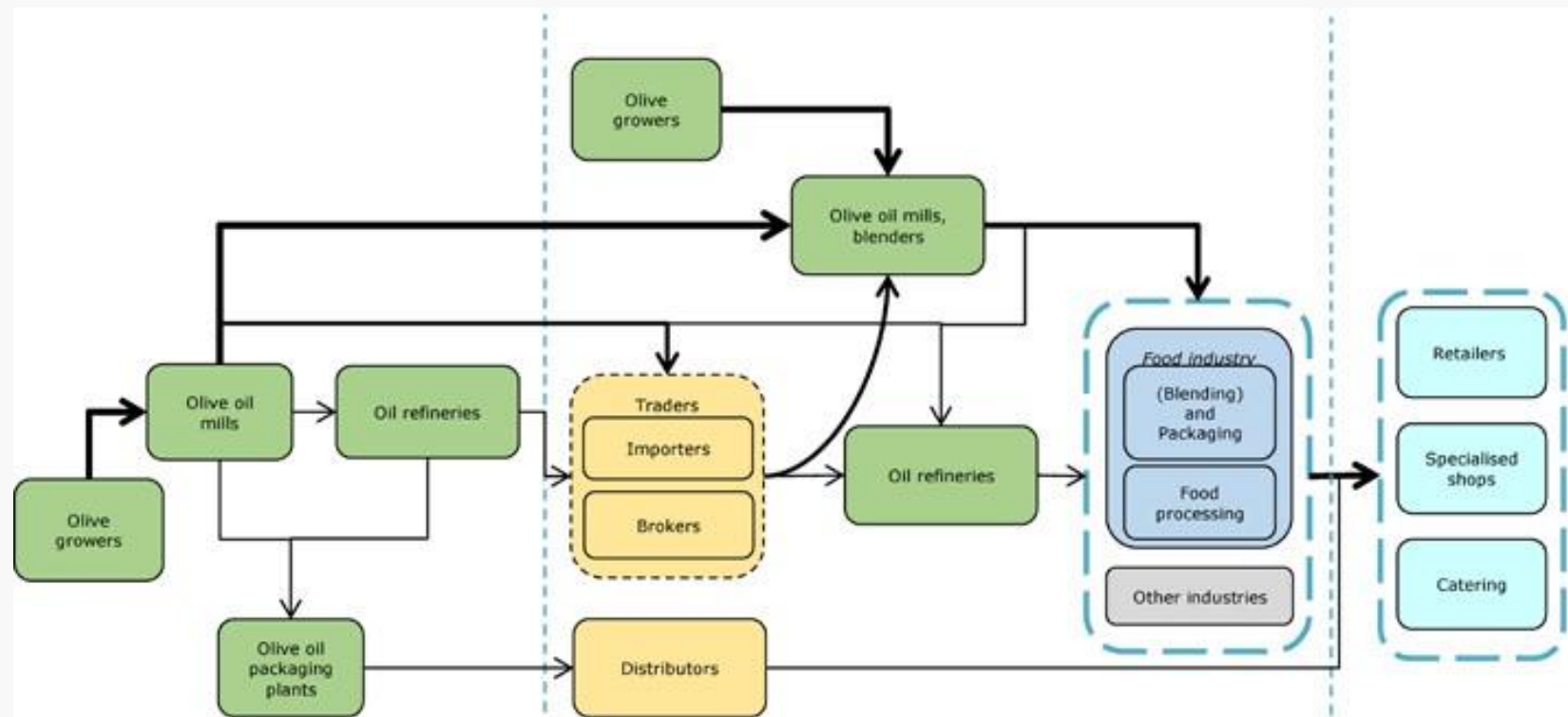
BÈLGICA

Canals d'entrada i posicionament segons preu

- Pel que fa a la distribució de l'oli d'oliva a Bèlgica, el producte està disponible en una varietat de canals, que es poden dividir en tres subgrups: els grans retailers, les botigues especialitzades i el sector Horeca.

Font: Import Promotion Desk (IPD), product fact sheet of Olive Oil in Europe:

https://www.importpromotiondesk.com/fileadmin/Exporteurs_PFS/Essential_Vegetable_oilExtracts/PFS_Olive_oil_v3.pdf



Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Canals d'entrada i posicionament segons preu

- Els supermercats i els retail stores són els principals punts de venda, ja que ofereixen una àmplia selecció de marques i amb diferents varietats d'oli d'oliva, cobrint una àmplia gamma de preus i necessitats del consumidor. En general, en l'oli d'oliva dels supermercats estan barrejats diferents tipus d'oli, per tal de reduir el cost del producte. En conseqüència, les propietats organolèptiques d'aquests olis queden totalment oblidades, i acaben sent productes amb poc valor nutritiu. S'hauria de puntualitzar que, de moment, els consumidors de Bèlgica encara no son coneixedors de les diferents propietats i qualitats de l'oli d'oliva, i per aquesta raó no se li dona suficient importància a la puresa o a la qualitat del producte. Tal i com ja hem vist en la taula de productes, els preus dels olis d'oliva dels supermercats oscil·len entre els 6€ i els 20€ per litre.
- Així mateix, també hi ha botigues especialitzades en productes gourmet i que solen oferir una selecció més exclusiva d'olis d'oliva d'una major qualitat. Aquestes botigues delicatessen es centren en varietats Premium i en olis d'oliva verge extra de producció limitada. Acostumen a oferir una experiència de compra més personalitzada i compten amb experts que poden assessorar els consumidors sobre els diferents tipus i les característiques de l'oli d'oliva. Disposen d'una gamma més reduïda de productes, i els seus preus es troben entre els 30€ i 65€ per litre.
- En darrer lloc es podrien mencionar els importadors i distribuïdors d'oli d'oliva per al sector de la restauració, el sector Horeca. Aquests distribuïdors proveeixen oli d'oliva en grans quantitats i poden adaptar-se a les necessitats de la indústria de l'alimentació i la restauració. Proporcionin serveis de logística i distribució per assegurar que els establiments rebin els productes puntualment i en les quantitats requerides. Usualment treballen amb olis d'oliva de mitjana i baixa qualitat que siguin fàcilment accessibles i que tinguin un rang de preus d'entre els 4 i els 14€ per litre.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

BÈLGICA

Principals fires, esdeveniments i associacions professionals

Nom	Lloc i data	Descripció	Pàgina web
Taste of Tavola	24-27 de setembre 2023 de 10h a 18h Kortrijk, Bèlgica	És un esdeveniment gastronòmic de Bèlgica que es centra en la presentació de productes gurmet i delicatessen. Reuneix productors i distribuïdors d'aliments i begudes d'alta qualitat, incloent-hi olis d'oliva, formatges, embotits, vins, etc.	https://www.taste-of-tavola.be/en/home/
Salon du vin et de la gastronomie	Es fa a diverses ciutats de Bèlgica	Aquesta fira de vins i gastronomia, que es fa a diverses ciutats belgues, inclou una secció dedicada a l'oli d'oliva. És un esdeveniment on els productors i distribuïdors d'oli d'oliva poden exhibir i promoure els seus productes davant d'empreses i de consumidors.	https://www.salonduvin.be/ https://www.salonduvin.malmedy.be/ https://www.vinetgastronomie.be/ https://www.salonduvindenamur.be/
International Olive Oil Council" (IOOC)	Seu: Madrid, Espanya	És una organització internacional que agrupa països productors d'oli d'oliva. El seu objectiu és promoure i regular la producció i comerç de l'oli d'oliva a nivell mundial. Els productors i professionals del sector es poden beneficiar de la seva membresia i participar en les seves activitats i programes.	https://www.internationaloliveoil.org/
Lipids and Proteins Belgium (Lipobel)	Seu: Brussel·les, Bèlgica	És una associació que representa els productors d'olis vegetals, proteïnes i greixos animals refinats a Bèlgica.	https://www.lipobel.be/index.php/en/lipobel

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS
PAÏSOS BAIXOS

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Visió general del mercat de l'oli d'oliva

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Valor M€

91,70 M€

Font: Comtrade

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Volum en m3

20.297,31

Font: Comtrade

RÀTIO VALOR/VOLUM
Anual 2018

4,52 €/L

Font: Comtrade

ÍNDEX FACILITAT
PER FER NEGOCIS

36 sobre 190

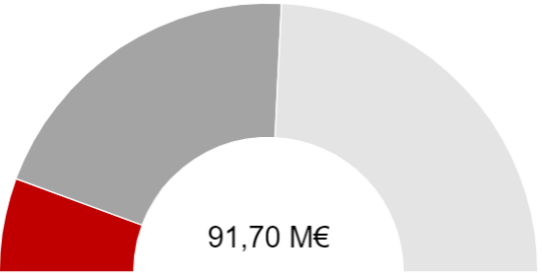
Font: doingbusiness.org

PRINCIPALS PROVEÏDORS ⓘ

	1. Spain (57,42%)	4,15 €/L
	2. Italy (16,57%)	5,32 €/L
	3. Belgium (5,87%)	4,50 €/L
	4. Greece (5,28%)	4,10 €/L
	5. Germany (5,00%)	4,54 €/L
	6. Israel (3,89%)	10,46 €/L
	7. Morocco (2,04%)	5,15 €/L
	8. Palestinian Territory, Occupied (0,88%)	9,99 €/L
	9. Portugal (0,63%)	5,59 €/L
	10. France (0,59%)	5,37 €/L
	11. United Kingdom (0,46%)	5,07 €/L
	12. Turkey (0,30%)	4,17 €/L

QUOTA DE MERCAT

■ Actual Catalunya 11,30% ■ Potencial mig termini 40,24%
■ Potencial teòric 48,46%



Països Baixos

- Rànquing mundial com a importador: 15
- Rànquing mundial com a destí de les exportacions: 7
- PIB: 735.906,00 milions
- Població: 17,00 milions
- Extensió: 33.720,00 Km²
- Densitat: 508,05 habitants per km²

Organizers



Collaborators

Codi TARIC: 1509

Oli d'oliva amb les fraccions -fins i tot refinat- sense modificacions químiques

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

El mercat de l'oli d'oliva

DIMENSIÓ DEL MERCAT

Exportacions

- El 2021, Holanda va exportar 14,7 milions de dòlars en oli d'oliva, cosa que el va convertir en aquest any en el setè major exportador d'oli d'oliva del món.
- El mateix any, l'oli d'oliva va ser el producte número 924 més exportat als Països Baixos. Les principals destinacions de les exportacions d'Oli d'oliva dels Països Baixos són: Regne Unit (\$10,7 Milions), Dinamarca (\$2,09 Milions), Equador (\$579 Milers), Bèlgica (\$549 Milers) i Alemanya (\$523 Milers). D'altra banda, el 2021, l'oli d'oliva verge extra (AOVE) va representar el 48% de tot l'oli d'oliva importat als Països Baixos, seguit de l'oli comú (no verge) (35%), un altre oli verge (11 %) i altres olis (6%).
- Els mercats d'exportació de creixement més ràpid per a l'oli d'oliva dels Països Baixos entre 2020 i 2021 van ser el Regne Unit (\$10,2 milions), Dinamarca (\$1,38 milions) i l'Equador (\$579 mil).

1) The European market potential for olive oil | CBI. (2022, November 16).

<https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/olive-oil/market-potential#which-european-countries-offer-most-opportunities-for-olive-oil-exporters>

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

El mercat de l'oli d'oliva

DIMENSIÓ DEL MERCAT

Importacions

- El 2021, els Països Baixos van importar el 57% del seu oli d'oliva d'Espanya, seguits d'Itàlia (23%), Bèlgica (5%) i Alemanya i Grècia (4% cadascun). Les importacions de països en desenvolupament als Països Baixos representen el 4% de les importacions totals d'oli d'oliva, amb el Marroc com el principal proveïdor (580 tones el 2021), seguit de Palestina (382 tones d'oli d'oliva comú el 2021) i Turquia (161 tones). Altres proveïdors emergents inclouen Síria, Líban, Tunísia i Tailàndia, però tots amb volums molt petits.
- Els mercats d'importació d'oli d'oliva per als Països Baixos de creixement més ràpid entre 2020 i 2021 van ser Grècia (\$603mil), Estats Units (\$534mil) i Espanya (\$508mil).
- D'altra banda, Bèlgica és un re-exportador d'oli d'oliva. El 2020, Bèlgica va exportar 5,7mil tones d'oli d'oliva, principalment als Països Baixos.

2) OliveOil in the Netherlands. (2021). OEC. Retrieved June 6, 2023, from <https://oec.world/en/profile/bilateral-product/olive-oil/reporter/nld?tradeValueExport=tradeScale0>

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Aranzels

- Al 2017, l'aranzel mitjà d'Holanda a l'Oli d'Oliva va ser del 36,6%.
- Els països amb els aranzels d'importació més alts per a l'oli d'oliva van ser:
 - República del Congo (tractament de taxa d'aranzel de nació afavorida, 83,3%)
 - Cap Verd (tractament de taxa d'aranzel de nació més afavorida, 83,3 %)
 - Algèria (tractament de taxa d'aranzel de nació més afavorida, 83,3 %)
 - Sàhara Occidental (tractament aranzelari de nació més afavorida, 83,3 %)
 - Gabon (tractament aranzelari de nació més afavorida, 83,3 %)
- En el cas d'exportació des del territori espanyol, trobem una circulació completament lliure d'aranzels i tarifes.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Tendències

- Els consumidors holandesos són tradicionalment grans consumidors de mantega i oli de gira-sol.
- Tot i això, aquest patró de consum està canviant, especialment a causa de la greu escassetat d'oli de gira-sol provocada per la guerra en curs a Ucraïna.
- Mentrestant, el consum d'oli d'oliva creix als Països Baixos, mostrant un augment del 25% en el volum de consum el 2021 (12 mil tones).
- Tot i que els consumidors holandesos són sensibles als preus, el consum d'olis cars, com Premium, infusionats i orgànics, està creixent.
- Les importacions holandeses d'oli d'oliva van fluctuar durant els darrers cinc anys, assolint les 27 mil tones i els 100 milions d'euros el 2021. Això equival a un creixement anual mitjà del 4,8% en volum i del 5% en valor entre el 2017 i 2021. Gairebé 4,3 mil tones van ser reexportat a altres destinacions, principalment Bèlgica, Estats Units i Alemanya.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Principals Competències i canals d'entrada

- Els principals canals d'entrada dels olis d'oliva als Països Baixos són:
- **Supermercats:** Els supermercats són els canals de venda més importants per a l'oli d'oliva als Països Baixos. Grans cadenes de supermercats com Albert Heijn, Jumbo, Lidl i Aldi ofereixen una àmplia varietat de marques i tipus d'oli d'oliva, tant a les botigues físiques com a les plataformes de venda en línia.
- **Botigues especialitzades:** Hi ha botigues especialitzades en productes gourmet i aliments importats que també comercialitzen oli d'oliva d'alta qualitat. Aquestes botigues solen tenir una selecció més àmplia de marques i varietats d'oli d'oliva, incloent-hi opcions premium i de producció limitada. Alguns exemples són:
 - Botigues ètiques
 - Botigues ecològiques
 - Botigues de menjar gourmet
- **Distribuïdors i majoristes:** Els distribuïdors i majoristes juguen un paper crucial a la cadena de subministrament de l'oli d'oliva als Països Baixos. Aquestes empreses s'encarreguen d'importar l'oli d'oliva directament dels productors o a través d'intermediaris i el distribueixen a supermercats, botigues especialitzades i altres detallistes.
 - Aquests també proporcionen els aliments a tot el sector HORECA, els quals acostumen a buscar més quantitats a menor preu.
 - Actualment, tres dels distribuïdors i majoristes més reconeguts del país són Hanos, Sligro i Makro.
- **Comerç en línia:** El comerç electrònic està en constant creixement als Països Baixos i moltes botigues i empreses ofereixen la possibilitat de comprar oli d'oliva en línia. Tant els supermercats com les botigues especialitzades tenen plataformes de venda en línia, i també hi ha botigues en línia especialitzades en productes gourmet i saludables.

Organizers



Collaborators



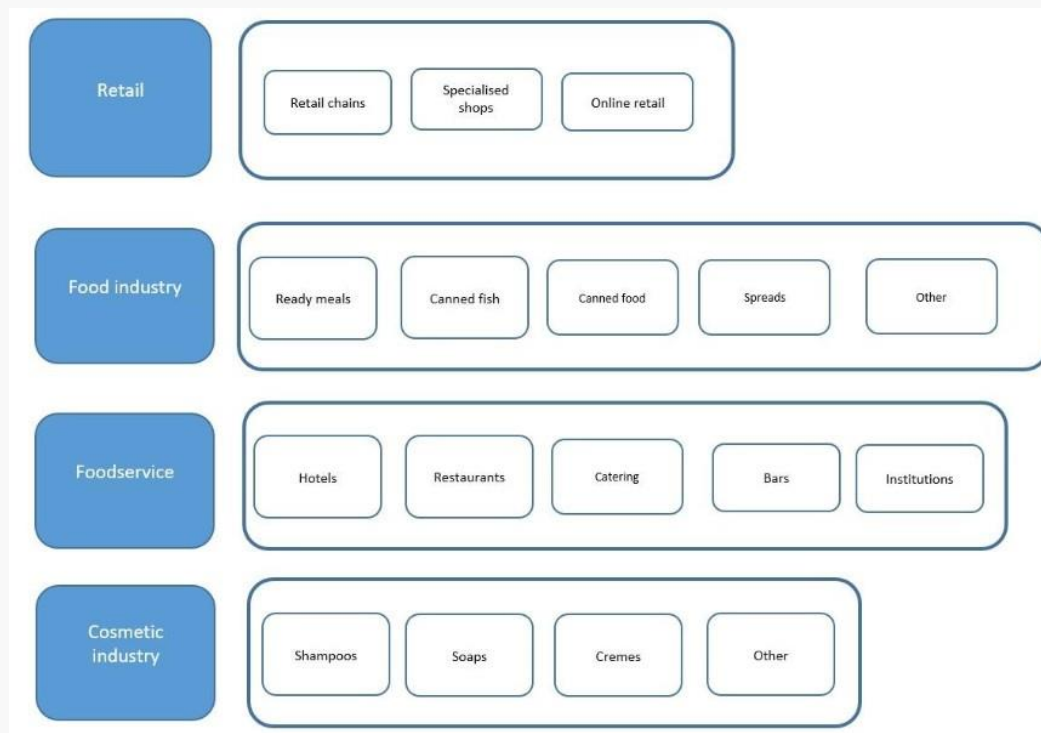
Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Usos de l'oli d'oliva

- A continuació, trobem els usos principals de l'oli d'oliva al país, segons la informació feta per [AutentikaGlobal](#) per al CBI:



Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Competència i presència a xarxes digitals

- Més del 60% de tot l'oli d'oliva que es ven als Països Baixos es ven amb etiquetes privades. Les principals cadenes detallistes que venen oli d'oliva amb les seves pròpies marques privades als Països Baixos inclouen Albert Heijn (AH), Aldi (LaVilla), Jumbo (Jumbo) i Lidl (Primadonna). Les vendes de marques independents d'oli d'oliva als Països Baixos estan dominades principalment per:
- Bertolli: és una reconeguda empresa italiana que s'especialitza en la producció i distribució d'oli d'oliva i altres productes relacionats, encara que també hi trobem molts productes com salses, vinagretes o amaniments. Actualment té un compte específic per al sector dels Països Baixos: @bertollinl, que compta amb +1300 followers. Al vostre compte trobem tant posts únicament publicitant el producte, com alguns amb receptes usant el seu catàleg.
 - Fentla fórmula d'Engagement Rate ($ER = ((\text{Likes} + \text{Comments}) / \text{Posts}) / \text{Followers} * 100\%$) = 8.19%
- Monini: Producte molt similaral de Bertolli. Si escau, també trobem que venen alguns productes relacionats amb l'oli. A diferència d'ells, Monini no té un compte específic per als Països Baixos, sinó que només compta amb pàgina de Facebook, LinkedIn i YT, xarxes socials que Bertolli ja fa servir.
- Carapelli: Oli d'alta qualitat guardonat en diferents concursos. Pel que fa a les seves xarxes socials trobem que tenen Facebook i Instagram. En aquest darrer acumulen 861 seguidors. Pugen molts menys posts que Bertolli, i tampoc no tenen un compte únicament per als Països Baixos. El seu ER és 1.44%
- No obstant això, en referència a les marques privades, sí que trobem que hi ha una varietat molt notòria, ja que hi ha moltes marques amb propostes de valor diferents.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Benchmarking de preus

Marca	País d'origen	Botiga	Quantitat	Preu
Carapelli Extra vergine oljfoliebio	Itàlia	AlbertHeijn	0,75	12,99 €
IliadaBiologische extra verge oljfolie	Itàlia	AlbertHeijn	0,5	8,99 €
MoniniBios orgaic extra virgin olive oil	Itàlia	AlbertHeijn	0,5	8,49 €
Pietro Coricelli Olio ExtraVergine di Oliva	Itàlia	Jumbo	0,5	7,29 €
Luque	Espanya	Ekoplaça	1	18,95 €
GkazesExtra Vierge	Grècia	Ekoplaça	1	19,50 €
Salvagneeextra verge	Itàlia	Ekoplaça	1	22,95 €
La Barca, oli fumat	Espanya	Digues& Kamille	0,5	26,95 €
BioOrto olibiollògic	Itàlia	Digues& Kamille	0,5	19,95 €
Racó dela Subbètica olive oil - Organic	Espanya	D'Olijfolie Shop	0,5	17,99 €
Vendadel Baró Extra Vergine olive oil	Espanya	D'Olijfolie Shop	0,5	16,99 €
Orodeal	Espanya	D'Olijfolie Shop	0,5	21,50 €
Neonela Extra Vergine Olijfolie	Grècia	Houseof Taste	0,5	17,95 €
Marsilio ExtraVergine Olijfolie	Itàlia	Houseof Taste	0,75	14,95 €
Florens ExtraVergine Olijfolie	Itàlia	Houseof Taste	0,75	19,95 €

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Normativa, barreres d'entrada i certificacions de qualitat

- Tots els estats membres europeus informen anualment la Unió Europea sobre la qualitat de l'oli d'oliva. En el cas dels Països Baixos, és l'Autoritat Holandesa de Seguretat d'Aliments i Productes de Consum (NVWA) qui s'encarrega que tota regulació es compleixi i estigui actualitzada temps actuals. El Reglament a continuació conté els requisits per a la qualitat de l'oli d'oliva i les regles per a l'etiquetatge:
 - Reglament (CE)núm. 2568/91
 - Reglament (CE)núm. 1308/2013
 - Reglament (CE)nº 29/2012
- És important comentar que els aliments pre-envasats als Països Baixos han d'incloure a l'etiqueta informació en holandès sobre el nom del producte, els ingredients, la quantitat neta i la data de caducitat mínima/l'última data de consum. Aquesta informació també ha d'estar disponible en línia. També ha de proporcionar als clients informació adequada sobre tots els al·lèrgens alimentaris utilitzats en els productes que ven.
- D'altra banda, algunes barreres d'entrada possibles podrien ser els costos logístics i de distribució, les preferències dels consumidors, les barreres lingüístiques o culturals i l'abundància de competidors d'altres països. Especialment a Itàlia.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Principals fires, esdeveniments i associacions professionals

- [MVO- The Netherlands Oils and Fats Industry](#)
 - MVO representa el 95% de les empreses dels Països Baixos actives en la producció, el processament i el comerç d'olis i greixos vegetals i animals. Representen els interessos de la indústria en contactes amb el govern, la política, les organitzacions socials, la ciència i els mitjans de comunicació.
- [Amsterdam Aiooc](#)
 - Esdeveniment sobre olis on es decideixen els millors olis que es presenten, per tal de poder guanyar més notorietat i posicionar-se dins del mercat. El concurs, celebrat a Amsterdam, ja s'ha fet el 2022 i el 2023.
- [Bellavita](#)
 - Fira organitzada en col·laboració amb Cibus i en cooperació amb Ibèrica, Bellavita Amsterdam és la fira d'aliments i vins mediterranis d'[HORECAVA](#), una de les principals fires europees per a professionals de menjar i beguda, amb més de 60.000 visitants. Se celebrarà del 7 al 9 de gener del 2024.
- [Vakbeurs Foodspecialiteiten](#)
 - Fira per a empresaris que només volen treballar amb els millors i més bells productes i serveis. La fira de productes frescos més gran dels Països Baixos per a tots els professionals de la indústria alimentària especialitzada. Està organitzant per [Vakcentrum](#), és el defensor independent i soci comprovat de minoristes independents en franquícies i béns de consum alimentaris, no alimentaris i de moviment ràpid.

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Principals Importadors d'oli d'oliva

- [D'Olijfolie Shop:](#)
 - Importador exclusivament d'olis. Cerca, prova, prova, selecciona, importa i entrega oli d'oliva de primera qualitat a majoristes, hotels, detallistes i consumidors.
- [Olijfoliestore.nl](#)
 - Importador exclusivament d'olis. Són principalment italians i espanyols. Venen també al detall.
- [Meeuwig.nl:](#)
 - Meeuwigés importador, exportador i minorista i majorista. Subministren principalment a hostaleria i retail. Van començar amb la importació d'oli d'oliva, però actualment també exporten olives, vinagre, conserva i moltes coses més.
- [NatuurGroothandel:](#)
 - Empresa dedicada a la distribució i venda a l'engròs de productes naturals i orgànics, de manera que l'oli d'oliva és un dels molts productes, encara que sí que aposten per la qualitat.
- Cal destacar que a més d'aquests importadors especialitzats, en trobem d'altres més generals però gratament coneguts, com ara Hanos, Sligro, o Makro, com ja s'ha comentat anteriorment.

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

PAÏSOS BAIXOS

Conclusions

- En conclusió, el sector de l'oli d'oliva als Països Baixos experimenta un consum constant, encara que amb una tendència a un consum d'olis ecològics i de qualitat més gran, impulsat per la demanda de productes saludables i la influència de la dieta mediterrània. Com que aquest és en gran mesura dependent de les importacions, els consumidors neerlandesos mostren interès en la diversitat i la sostenibilitat dels olis d'oliva.
- Veiem que el mercat d'importació és força fragmentat. Hi ha molts petits importadors, centrats, per exemple, en una regió o país específic, com a subproducte d'altres productes importats o com a importador per a la seva pròpia marca. Se centren en la qualitat en comptes de la quantitat.
- Tot i això, cal destacar que aquest producte porta present al país durant molt de temps, de manera que el seu mercat ja és molt madur. És per això que perquè l'entrada d'aquest producte sigui satisfactòria, cal tenir algun tipus de proposta de valor diferencial que faci que el producte sigui desitjat pels consumidors. Un bon exemple d'això seria haver guanyat concursos relacionats amb el producte, així com tenir diferents segells de qualitat i denominació d'origen.
- D'altra banda, també és important prestar atenció a les regulacions nacionals en relació amb el [packaging](#) i [etiquetatge](#), ja que aquestes poden variar en les maneres que es ven el producte als dos països.
- Per a més informació sobre com entrar al mercat d'oli d'oliva, visiteu el següent [enllaç](#).

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS
POLÒNIA

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Visió general del mercat de l'oli d'oliva

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Valor M€

42,13 M€

Font: Comtrade

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Volum en m3

8.833,31

Font: Comtrade

RÀTIO VALOR/VOLUM
Anual 2018

4,77 €/L

Font: Comtrade

ÍNDEX FACILITAT
PER FER NEGOCIS

33 sobre 190

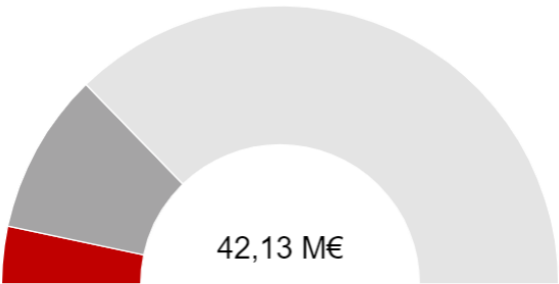
Font: doingbusiness.org

PRINCIPALS PROVEÏDORS ⓘ

1.	Spain (32,65%)	4,78 €/L
2.	Italy (30,23%)	5,01 €/L
3.	Portugal (24,70%)	4,24 €/L
4.	Greece (4,66%)	6,05 €/L
5.	Germany (4,28%)	5,49 €/L
6.	Belgium (1,41%)	4,95 €/L
7.	France (0,73%)	4,60 €/L
8.	Czech Republic (0,58%)	5,02 €/L
9.	United Kingdom (0,47%)	4,28 €/L
10.	Tunisia (0,23%)	4,82 €/L
11.	Lithuania (0,04%)	4,79 €/L
12.	Bulgaria (0,02%)	4,58 €/L

QUOTA DE MERCAT

Actual Catalunya 6,68% Potencial mig termini 18,79%
Potencial teòric 74,53%



Polònia

- Rànquing mundial com a importador: 24
- Rànquing mundial com a destí de les exportacions: 21
- PIB: 466.460,00 milions
- Població: 37,00 milions
- Extensió: 306.230,00 Km²
- Densitat: 124,01 habitants per km²

Codi TARIC: 1509

Oli d'oliva amb les fraccions -fins i tot refinat- sense modificacions químiques

Organizers



sempre
endavant



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

El mercat de l'oli d'oliva

Mida del mercat

- El mercat de l'oli d'oliva a Polònia és reduït si es compara amb el conjunt dels olis i greixos comestibles que se solen utilitzar com a productes substitutius.
- Tal com s'observa a la taula, les vendes d'olis d'oliva van assolir el 2019 els 33,74 milions d'euros, fet que suposa un 8,1% de les vendes totals d'oli a Polònia. Els ciutadans polonesos solen utilitzar altres tipus d'olis per cuinar i donen als olis d'oliva un ús més reduït. El consum d'olis d'oliva es troba en una lenta expansió i ha crescut un 1,8% respecte a l'any anterior.
- Dentre tots els olis vegetals consumits a Polònia destaca l'oli de colza, que gaudeix d'una gran acceptació entre els consumidors polonesos, tal com mostra la seva quota del 55,8 % de les vendes totals el 2019. Aquest fet es deu, davant tot, que Polònia és un important productor de colza.

VALOR DE LES VENDES D'OLIS DE CUINA A POLÒNIA (milions d'euros)

Vendes	2015	2016	2017	2018	2019	Variació 2018 - 2019	Quota 2019
Olíde colza	221,28	216,66	221,46	226,65	233,33	2,90%	55,80%
Altres olis	48,13	48,52	51,02	53,76	57,11	6,20%	13,70%
Olíde gira-sol	55,69	54,11	51,17	49,84	48,79	-2,10%	11,70%
Olíde oliva	32,66	32,95	32,75	33,15	33,74	1,80%	8,10%
Olíde soja	21,99	21,75	22,04	22,48	23,07	2,70%	5,50%
Olíde blat de moro	20,79	20,44	20,18	20,18	20,37	1,00%	4,90%
Olíde palmell	1,42	1,4	1,4	1,4	1,4	0,60%	0,30%
TOTAL	401,95	395,86	400	407,45	417,81	2,50%	100,00%

Font: Euromonitor 2020

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

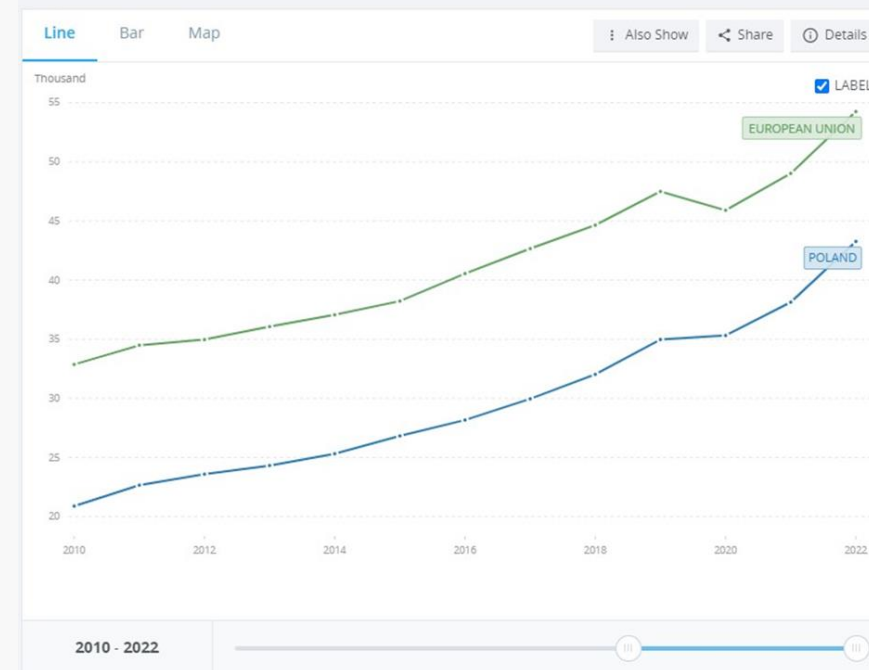
Estructura demogràfica

- Polònia, amb 37,77 milions d'habitants (2022), és el mercat més gran de l'Europa de l'Est comunitària. En termes de riquesa, el seu PIB per càpita a preus constants és de 43.268 dòlars el 2022, i encara que és encara inferior a la mitjana de la UE, augmenta anualment a un notable ritme. Això és important ja que l'oli d'oliva es considera un producte de qualitat, el consum del qual està associat directament al nivell de vida. En concret, el 2022 el PIB per habitant de Polònia va suposar el 79.7% del de la UE, mentre que el 2005 només representava el 50%. En paral·lel, també està augmentant la despesa per càpita a Polònia, incloent-hi la despesa en alimentació.
- Pel que fa a la segmentació geogràfica del mercat polonès, cal destacar que els salaris a Varsòvia i la regió de Mazowieckie són un 20% més alts que a la resta del país, els sous mitjans dels quals són força similars a la resta de les regions. Per això, és probable que els habitants de la capital polonesa estiguin més disposats a consumir productes com l'oli d'oliva.
- Pel que fa a estructura poblacional, cal dir que Polònia és un país envellit, on el 14,83 % de la població té menys de 15 anys i el 9,8 % té entre 15 i 24 anys. Tot i així, la població jove és sensiblement més nombrosa que la d'altres països del seu entorn, com Hongria, Romania o la República Txeca. El segment de la població juvenil és el més susceptible d'iniciar-se en el consum d'olis d'oliva, ja que estan connectats permanentment a internet i tenen accés a informació relativa a dietes saludables i a les propietats beneficioses dels olis d'oliva. A això se suma el culte a la imatge personal que professen molts joves polonesos, cosa que propicia el consum d'aliments saludables.

GDP per capita, PPP (current international \$) - Poland, European Union

International Comparison Program, World Bank | World Development Indicators database, World Bank | Eurostat-OECD PPP Programme.

License: CC BY-4.0



Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA
Consum

- En aquest punt, cal recordar que els principals països consumidors d'oli d'oliva en són els països productors, liderant el consum a Europa Grècia, Itàlia i Espanya.
- A Polònia, en termes relatius, el 2019 es van consumir 0,28 quilos d'oli d'oliva per habitant a Polònia, lluny dels aproximadament 10 quilos que es consumeixen cada any per persona a Espanya, però a prop dels països del seu entorn com la República Txeca, Alemanya i Hongria.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Tendències i gustos dels consumidors

- En primer lloc, cal comentar que el consumidor polonès mitjà normalment en dóna un ús més limitat als olis d'oliva. D'aquesta manera, els consumidors polonesos solen utilitzar oli de colza o mantega per cuinar i els olis d'oliva com a amaniments d'amanides i carns.
- A això cal afegir que els polonesos generalment no estan habituats al fort sabor característic de l'oli d'oliva, motiu que ha portat algunes empreses a introduir olis d'oliva amb sabors i aromes per captar l'atenció del públic a Polònia. Un exemple d'això és Monini, que lidera el mercat polonès i és present als supermercats del país amb una gran varietat d'olis d'oliva amb diferents sabors i aromes. Aquesta empresa ofereix olis d'oliva verge extra amb sabors a taronja, llimona, romaní, anet, all, tòfona blanca, alfàbrega o fins i tot pizza.
- Una altra alternativa detectada al mercat per incentivar la compra consisteix a oferir packs d'olis d'oliva acompanyats d'altres productes, com ara la salsa de pesto. Aquest tipus de promocions gaudeixen de bona acollida pels consumidors polonesos, que són molt sensibles al preu.
- No obstant això, és possible identificar un consumidor de més potencial, de classe mitjana-alta, amb un poder adquisitiu suficient per decantar-se per un ús generalitzat de l'oli d'oliva a la cuina, i aquest és un producte més car que altres olis vegetals o greixos. Dins aquest tipus de consumidor potencial es poden distingir dos grups segons l'edat.
- D'una banda, hi ha el segment del públic jove, més propens a viatjar, i amb formació quant a dieta saludable, ja que, com la resta dels joves europeus, està permanentment connectat a internet. També s'ha detectat en els darrers anys que els polonesos en general, i els joves a particular, estan més disposats a degustar gastronomia estrangera, com prova l'augment de restaurants de cuina internacional per tot el país. Una altra tendència detectada és la ràpida proliferació de restaurants vegetarians i vegans a l'últim any, així com una secció vegana al menú d'un gran nombre de llocs de restauració, especialment a la capital polonesa. Varsòvia ha passat així a trobar-se entre les ciutats més vegan-friendly del món el 2019 (Retail Market Experts, 2019).
- D'altra banda, s'ha de tenir en compte un públic de mitjana o avançada edat, que busca introduir canvis a la seva dieta diària a la recerca d'una alimentació més saludable, on l'oli d'oliva pot arribar a tenir un rol important. Aquest grup sol informar-se per mitjà de la televisió amb més freqüència que per internet.

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

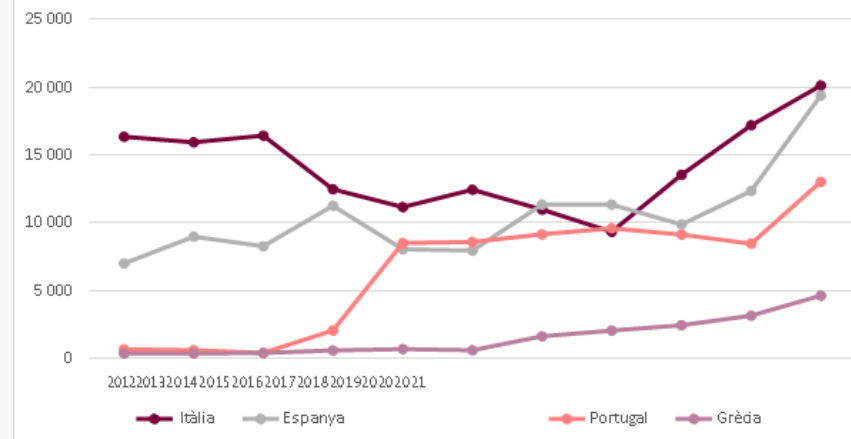
Principals competències i canals d'entrada

- En aquest punt, cal recordar que els principals països consumidors d'oli d'oliva en són els països productors, liderant el consum a Europa Grècia, Itàlia i Espanya.
- A Polònia, en termes relatius, el 2019 es van consumir 0,28 quilos d'oli d'oliva per habitant a Polònia, lluny dels aproximadament 10 quilos que es consumeixen cada any per persona a Espanya, però a prop dels països del seu entorn com la República Txeca, Alemanya i Hongria.
- S'observa que els importadors polonesos opten per l'oli d'oliva comunitari aprofitant l'absència d'aranzels del mercat únic. D'aquesta manera gairebé el 100% de les importacions d'olis d'oliva procedeixen de la Unió Europea. Per tant, els productors comunitaris són els competidors directes de les empreses espanyoles, sobretot Itàlia, Portugal i Grècia. Pel que fa al valor de vendes, Espanya és el segon proveïdor d'oli d'oliva a Polònia i perd lleugerament amb Itàlia.
- L'any 2022, Itàlia, Espanya i Portugal s'han repartit gairebé la totalitat del mercat polonès dels olis d'oliva, i entre els tres països s'ha arribat a una quota del 83,9%. Si es té en compte la seva evolució en els darrers set anys, es pot apreciar el ràpid ascens de Portugal, que ha augmentat 6,5 vegades la seva presència i s'ha situat com un dels principals actors del mercat, guanyant quota significant del mercat. Aquesta tendència té la seva explicació a l'èxit de la cadena de supermercats Biedronka, de capital portuguès, que pertany a la companyia Jeronimo Martins i que, amb més de 3400 establiments en territori polonès i 17.5 mil milions d'euros en vendes, s'ha convertit en l'indiscutible líder en la distribució alimentària de Polònia.

IMPORTACIÓ D'OLI D'OLIVA A POLÒNIA (MILERS EUR)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	% total
Itàlia	16340	15943	16431	12487	11167	12456	10973	9 347	13551	17189	20120	32,1%
Espanya	7 013	8 982	8 273	11271	8 060	7 956	11353	11349	9 892	12340	19387	31,0%
Portugal	693	621	423	2 070	8 522	8 608	9 157	9 595	9 148	8 464	13025	20,8%
Grècia	381	384	418	606	708	621	1 647	2079	2 463	3 168	4 642	7,4%

Importació d'oli d'oliva (TARIC 1509) de Polònia



Organizers

Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Principals competidors

- Entre les empreses estrangeres comercialitzadores d'oli d'oliva destaca sens dubte la italiana Monini, productora líder al mercat italià, que compta amb una filial distribuïdora a Poznan. La presència a Polònia situa aquesta empresa en una posició avantatjosa que permet adaptar-se fàcilment al mercat polonès. D'aquesta manera, Monini ha introduït olis d'oliva amb sabors i aromes per satisfer els gustos del consumidor polonès. Una altra empresa italiana amb gran presència als lineals polonesos és Olitalia, que igual que Monini, ofereix també altres olis vegetals com olis de llavor de raïm o d'arròs.
- Altres marques italianes amb presència àmplia són Salvadori i Basso.
- Pel que fa a empreses espanyoles, les que tenen més presència al mercat polonès són La Pedriza, Goya, Borges i La Española.
- Finalment, cal assenyalar l'oli d'oliva verge extra portuguès que comercialitza en exclusiva la cadena líder de supermercats Biedronka, com s'ha esmentat anteriorment. També altres marques blanques de cadenes comercials, com Carrefour, Auchan o Lidl, encara que menys populars, es consideren una competència directa molt forta, a causa del seu preu competitiu.
- En les següents diapositives es presenten els preus dels olis més populars de venda en cadenes de supermercats de Polònia (preus del dia 11/09/2023, en Euros, calculades segons el tipus de canvi del dia 11/09/2023, 1 EUR = 4.65 PLN).

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Principals competidors

Preu en PLN segons supermercat						
Marca	Carrefour	Auchan	Frisco	Spar	E.Leclerc	PREU PROMIG
Monini Classico oli d'oliva verge extra 500 ml	28,69	24,69	25,89	26,99	23,99	26,05
Monini Delicato oli d'oliva verge extra 500 ml	30,39	24,69	25,89	32,99		28,49
Salvadori oli d'oliva verge extra 500 ml	.	.	27,99	25,99	.	26,99
Goya Unico Premium oli d'oliva verge extra 500 ml	.	.	.	47,99	.	47,99
Borges oli d'oliva verge 500 ml	.	.	.	.	17,02	17,02
La Española oli d'oliva verge 500ml	26,59	.	.	26,99	.	26,79
Basso oli d'oliva verge 250 ml	18,99	13,58	14,99	11,99	24,99	16,91
La Pedriza oli d'oliva verge extra 250 ml	.	18,58	29,99	22,99	.	23,85

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Principals competidors

Preu en EUROS segons supermercat						
Marca	Carrefour	Auchan	Frisco	Spar	E.Leclerc	PREU PROMIG
Monini Classico oli d'oliva verge extra 500 ml	6,17	5,31	5,57	5,8	5,16	5,6
Monini Delicato oli d'oliva verge extra 500 ml	6,54	5,31	5,57	7,09	.	6,13
Salvadori oli d'oliva verge extra 500 ml	.	.	6,02	5,59	.	5,8
Goya Unico Premium oli d'oliva verge extra 500 ml	.	.	.	10,32	.	10,32
Borges oli d'oliva verge 500 ml	.	.	.	.	3,66	3,66
La Española oli d'oliva verge 500ml	5,72	.	.	5,8	.	5,76
Basso oli d'oliva verge 250 ml	4,08	2,92	3,22	2,58	5,37	3,64
La Pedriza oli d'oliva verge extra 250 ml	.	4	6,45	4,94	..	5,13

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA
Canals d'entrada

- La distribució d'olis d'oliva a Polònia es fa majoritàriament mitjançant intermediaris, com importadors i distribuïdors. Aquests intermediaris estan en contacte amb el productor en origen, organitzen el transport d'oli a Polònia, l'emmagatzemen i el distribueixen entre els clients segons les comandes. En aquest sentit, destaquen empreses com Italmex, Dorapol, Platan o B&T Distribution, que són importadors i distribuïdors de productes de la dieta mediterrània en general i d'olis d'oliva en particular.
- Pel que fa a l'anàlisi d'establiments de venda, el canal de distribució pel qual es venen més olis comestibles en termes de valor són les botigues de descompte, amb un 36 % de la facturació total; seguits per les botigues de conveniència amb un 22,8%; i els supermercats i hipermercats compten amb un 15,6% i 15,2% respectivament, com mostra la figura 5 (Euromonitor, 2019).

DISTRIBUCIÓ D'OLIS COMESTIBLES PER TIPUS D'ESTABLIMENT A POLÒNIA 2019



Font: Euromonitor

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA
Canals d'entrada

- Degut a la sensibilitat del consumidor polonès al preu, resulta lògic que els ciutadans d'aquest país es decantin majoritàriament per les botigues de descompte, i Biedronka és l'indiscutible líder del sector. Cal assenyalar que s'està observant una tendència cap a la qualitat en aquesta cadena, donant resposta a l'augment del poder adquisitiu dels polonesos i a l'increment de la seva exigència per adquirir productes de categoria superior. Biedronka ofereix cada vegada una varietat més gran de productes de qualitat, renova els seus espais i realitza campanyes d'imatge. Tot i que els seus establiments continuen col·locant-se dins de la categoria de descompte, han anat perdent aquestes característiques per convertir-se en el supermercat amb més clients diaris a Polònia.
- Pel que fa a les botigues de conveniència o de proximitat, la seva quota de participació en les vendes totals de productes alimentaris a Polònia va créixer un 2,6% el 2019. El progressiu avenç en la presència d'aquest tipus de botigues es deu a una expansió agressiva de cadenes com Zabka o Carrefour Express, que intenten agrupar sota la seva marca moltes de les botigues tradicionals.
- D'altra banda, les grans superfícies com Carrefour i Auchan són les que ofereixen una varietat més gran de producte i on es pot trobar el major nombre d'olis d'oliva espanyols. Tot i això, també cal recordar que aquestes grans superfícies venen olis d'oliva sota la seva pròpia marca a preus competitius. En concret, les dues cadenes esmentades venen oli d'oliva verge extra d'origen espanyol.
- A causa del major poder adquisitiu dels habitants de les principals ciutats poloneses, es recomana abordar el mercat a través de Varsòvia, Katowice, Wroclaw, Gdansk o Cracòvia. Aquestes ciutats, així com els seus respectius voivodatos (Mazowieckie, Slaskie, Dolnoslaskie, Pomorskie i Malopolska) gaudeixen d'un nivell salarial igual o superior a la mitjana del país. Una renda disponible més gran dels seus ciutadans fa més probable l'adquisició d'un producte de categoria gourmet. A més, aquesta capacitat econòmica més gran permet viatjar a l'estranger, en particular a països mediterranis, on entren en contacte amb l'oli d'oliva, descobrint-ne el valor nutricional i gastronòmic.
- A més, cal assenyalar que està augmentant el nombre de botigues gourmet a Polònia i, també, el d'establiments de productes ecològics.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Competència i presència a xarxes digitals

- La participació del comerç en línia en les vendes de productes alimentaris a Polònia pujarà al 2,7% el 2027. A Europa Occidental, el desenvolupament de la botiga de queviures en línia està progressant molt més ràpid.
- Com a resultat de les restriccions i canvis en el comportament del consumidor provocats per la pandèmia, el mercat del comerç d'aliments ha canviat en els darrers anys a Polònia. El principal és la creixent importància del canal en línia. Si bé la necessitat de seguretat a principis del 2020 va influir fortament en la popularització del canal digital, avui dia la conveniència i l'accessibilitat són els principals factors que encoratgen els consumidors a comprar en línia.
- L'alta inflació actual i l'espectre de la crisi econòmica, que són els desafiaments clau el 2023, poden alentir la transició al canal en línia, a causa dels costos generalment addicionals associats amb el compliment de comandes. Tot i això, certament no revertiran la tendència a llarg termini d'augmentar la participació del canal digital en les categories d'aliments.
- La participació prevista del comerç en línia a les vendes de productes alimentaris a Polònia a finals de 2022 va ser de l'1,4%, i aquest valor augmentarà al 2,7% el 2027. No obstant això, la saturació del canal en línia en aquesta categoria se centrarà principalment sobre les grans ciutats. A les aglomeracions més grans, la penetració en línia pot superar el 10%. a la segona meitat d'aquesta dècada, mentre que les zones rurals o les ciutats més petites sovint es veuran limitades de la possibilitat de demanar productes alimentaris frescos al canal digital.
- A més, el grup de consumidors que realitza la major part de les compres de queviures a l'espai digital creixerà any rere any. Per tant, malgrat la saturació relativament baixa de les vendes de productes alimentaris al canal digital a escala nacional, els districtes en què la participació del canal en línia ja supera el 10 % apareixeran al mapa de les ciutats poloneses amb força rapidesa i en un futur proper. pot excedir el 20%.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Competència i presència a xarxes digitals

- Entre els players més importants en canal online es troben pàgines dels operadors tradicionals (Carrefour, Auchan Direct, E-SPAR, Kaufland) que solen tenir una gamma de productes molt semblant (o igual) a la que venen a les botigues presencials.
- Hi ha també botigues que s'enfoquen al 100% en la venda en línia, p.ex. Lisek, Barbora, Frisco. Pel que sembla tenen una oferta una mica més àmplia, sobretot Frisco.
- Les marques d'oli d'oliva que apareixen en aquest canal són les mateixes que es pot trobar fàcilment al canal tradicional (Monini, Olitalia, Salvadori, Basso, La Pedriza, Goya, Borges i La Española). A més d'això detectem les marques: MELISSA Primo Gust, Gaea, Ekowital, Big Nature, Villa Chieci, Terra Creta, Terre Francescane, Agrocreta, Bio Planet, La Casa Del Gust, Valnerina Tartufi, Jamie Oliver, Vera, Oleofarm, Colavita, Sandua, Turri, Cadel Monte, Climent Jacques, Stefania Calugi, Morettini i uns altres.
- Per descomptat es pot trobar oli d'oliva a les botigues en línia petites i especialitzades en els productes mediterranis, però els importadors petits solen buscar fabricants d'olis especials i artesanals i els seus volums de vendes no són molt alts. Estructura d'aquests fabricants és molt fragmentada, per la qual cosa és extremadament difícil detectar totes les marques d'oli d'oliva presents a la venda en línia.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Normativa, barreres d'entrada i certificacions de qualitat

- A Polònia, com a Estat membre de la UE, s'aplica la normativa comunitària sobre productes alimentaris en general i olis en particular, per la qual cosa no hi ha barreres reglamentàries. De la mateixa manera, com a part del mercat únic de la Unió Europea, no s'apliquen aranzels als intercanvis comercials. Pel que fa a l'IVA, a Polònia s'aplica el tipus superreduït del 0% (introduït el febrer del 2022 per alleujar les conseqüències d'inflació alta), mentre que a Espanya l'oli d'oliva tributa al tipus reduït del 5%.
- En concret, respecte a la legislació aplicable, s'ha de complir el Reglament d'Execució (UE) núm. 29/2012 de la Comissió de 13 de gener del 2012 sobre les normes de comercialització de l'oli d'oliva i modificacions posteriors. A més, s'ha de contemplar el Reglament (CEE) núm. 2568/91 relatiu a les característiques dels olis d'oliva i dels olis d'oroll d'oliva i sobre els mètodes d'anàlisi, i les modificacions.
- Per la seva banda, l'etiquetatge de l'oli d'oliva queda subjecte a la normativa específica esmentada anteriorment, aplicable a tota la UE i a la general sobre etiquetatge, el Reglament (UE) 1169/2011 del Parlament Europeu i del Consell sobre informació alimentària facilitada al consumidor (Reglament UE, 2011). A més, la normativa nacional exigeix que tota la informació obligatòria figuri en polonès.
- Per acabar, cal esmentar que a Polònia l'organisme oficial responsable del control de qualitat dels olis d'oliva és la Inspecció de la Qualitat dels Productes Agroalimentaris (IJHARS per les sigles en polonès). Aquesta institució depèn del Ministeri d'Agricultura i Desenvolupament Rural (IJHARS, sf).

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Principals fires, esdeveniments i associacions professionals

POLAGRA FOOD

- <https://polagra.pl/en>
- És fira del sector alimentari tradicionalment més popular a Polònia.
- Lloc i data de celebració: Poznan, 27-29 de setembre de 2023

NATURAFOOD

- <http://www.naturafood.pl>
- Fira Internacional d'Aliments Orgànics i Naturals.
- Lloc i data de celebració: Łódź, 27-29 d'octubre 2023

HORECAGASTROFOOD

- <https://www.horeca.krakow.pl>
- Lloc i data de celebració: Cracòvia, 8-10 de novembre 2023

EUROGASTRE

- <https://eurogastro.com.pl>
- Fira centrada en els sectors gastronòmic i hotelier.
- Lloc i data de celebració: Varsòvia, 26-28 de març 2024

WORLD FOOD POLAND

- <https://www.worldfood.pl>
- Fira Internacional d'Aliments i Begudes, Tecnologia i Packaging per a la Indústria Alimentària
- Lloc i data de celebració: Varsòvia, del 16-18 d'abril del 2024.

WARSAW FOODEXPO

- <https://warsawfoodexpo.pl>
- Lloc i data de celebració: Varsòvia, 21-23 de maig 2024.

Associacions professionals:

- A Polònia no hi ha associacions professionals relacionades amb oli d'oliva.
- L'única associació sectorial és Polskie Stowarzyszenie Producentów Oleju (Associació polonesa de productors d'olis) que uneix els fabricants nacionals d'oli de colza i gira-sol.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA

Principals Importadors d'oli d'oliva

- La distribució d'olis d'oliva a Polònia es fa majoritàriament mitjançant intermediaris, com importadors i distribuïdors. Poden ser empreses enfocades a un gran rang de productes alimentaris, productes mediterranis o especialitzats en oli, encara que aquest últim model és el menys popular.
- Exemples dels distribuïdors:
 - Italmex - <https://italmex.pl/>
 - CMCFood - <https://cmcfood.net.pl/>
 - Dorapol - <https://dorapol.pl/>
 - Platan - <http://platan-food.pl/>
 - B&T Distribution
 - Kuchnie Świata - <https://www.kuchnieswiata.com.pl/>
 - Limpol - <https://limpol.pl/>
 - Grobsol - <http://grobsol.pl/>
 - IRPO - <https://www.irpo.pl/>
 - Oliwny Raj - <https://oliwnyraj.pl/>

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA Conclusions

- El mercat de l'oli d'oliva a Polònia encara és petit, però es troba en expansió, com testifica la dada del creixement de prop del 2 % anual de les vendes totals en els darrers anys. El 2019, la facturació total de l'oli d'oliva a aquest país va assolir els 33,74 milions d'euros.
- A Polònia no es produeix oli d'oliva i tampoc no hi ha una gran tradició de consum. L'any 2019 es van consumir 0,28 quilos d'oli d'oliva per persona, molt lluny dels aproximadament 10 quilos per persona consumits a Espanya. Tot i això, Polònia és el tercer productor comunitari de colza, l'oli del qual gaudeix de gran popularitat entre els consumidors polonesos. Tot i això, en els últims anys el seu consum s'ha reduït i les previsions indiquen que continuarà baixant. També les vendes del l'oli de gira-sol es redueixen any rere any, situació que es pot estendre a la resta de productes substitutius, llevat de la mantega.
- Fins avui en dia, l'oli d'oliva ha estat un producte menys accessible a causa del preu, però hi ha dos factors que compensen aquesta situació. D'una banda, Polònia no és aliena a la tendència global d'una preocupació més gran per la salut; de l'altra, el poder adquisitiu dels seus gairebé 38 milions d'habitants augmenta a bon ritme, cosa que fa més factible la compra de productes de qualitat com l'oli d'oliva verge extra. En aquest sentit, cal la posada en marxa de campanyes que promocionin la qualitat nutricional de l'oli d'oliva i les seves propietats saludables.
- Tot l'oli d'oliva que es consumeix a Polònia és importat, i la majoria és de categoria verge o verge extra. Itàlia, Espanya, Portugal i Grècia dominen el mercat amb quotes del 30,2%, 25,8% i 24,4% respectivament sobre el total de les importacions d'olis d'oliva a Polònia. En els darrers anys, les exportacions espanyoles a Polònia s'han mantingut constants, mentre que les portugueses han experimentat un creixement espectacular, superant el 2019 les exportacions italianes, que han anat baixant. Les marques italianes, amb Monini com a líder, predominen als prestatges polonesos, on també hi ha una considerable varietat d'olis d'oliva espanyols. L'augment de les importacions d'oli d'oliva portuguès respon a la distribució per la cadena de descompte líder a Polònia Biedronka, de capital portuguès.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

POLÒNIA Conclusions

- El principal canal de distribució d'olis comestibles són les botigues de descompte amb una quota del 36%; i el que creix més en termes interanuals, amb un 2,6 % d'augment en la facturació total el 2019, són les botigues de conveniència. Cal destacar que tots dos tipus d'establiments ofereixen cada vegada més varietat i qualitat en els seus productes, en línia amb les demandes dels consumidors polonesos. Per la seva banda, supermercats i hipermercats ocupen una posició secundària en la distribució d'olis, però és en aquestes grans superfícies on es pot trobar una varietat més gran de producte. Menció especial mereixen les botigues gourmet, algunes de les quals ofereixen oli d'oliva verge extra d'origen exclusivament espanyol; i les botigues de productes ecològics, les quals es troben en expansió a Polònia. Finalment,
- Pel que fa a les tendències més cridaneres, també cal apuntar que al mercat polonès s'ofereixen olis d'oliva amb sabors i aromes, probablement pel fet que els consumidors polonesos troben massa fort el característic sabor i picor del verge extra. A més, per pal·liar la sensibilitat al preu del consumidor polonès mitjà, algunes empreses ofereixen packs compostos per oli d'oliva i un altre producte, com ara salsa de pesto. Altres tendències observades al mercat són la venda d'olis d'oliva en format monodosi o adaptats al públic infantil.
- En aquest mercat no hi ha barreres aranzelàries ja que Polònia és Estat Membre de la Unió Europea des del 2004. Pel mateix motiu, és aplicable la normativa comunitària relativa a productes alimentaris en general i a l'oli d'oliva en particular. A més, la normativa polonesa exigeix que la informació de les etiquetes estigui escrita en polonès.
- A Polònia, en general, l'oli d'oliva continua sent un desconegut per al consumidor mitjà, si bé les seves qualitats són apreciades pels consumidors més formats. Per tant, per abordar amb èxit aquest mercat és necessari, per una banda, la comunicació de les propietats saludables dels olis d'oliva; de l'altra, campanyes de màrqueting per promocionar els olis d'oliva espanyols. En concret, experts del sector recomanen dur a terme missions comercials directes per donar a tastar l'oli espanyol, especialment el verge extra. Els experts asseguren que els olis d'oliva verge extra espanyols tenen en general més qualitat que els italians, sense implicar un preu més elevat.
- En conclusió, el mercat de l'oli d'oliva a Polònia ofereix oportunitats a les empreses espanyoles. Per assolir l'èxit en aquest país és clau apostar per la qualitat, la comunicació de les propietats saludables del producte i les missions comercials directes amb l'objectiu que els importadors i consumidors provin i distingeixin la qualitat dels olis d'oliva espanyols, especialment el verge extra.

Organizers

Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS

REGNE UNIT

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Visió general del mercat de l'oli d'oliva

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Valor M€

269,48 M€

Font: Comtrade

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Volum en m3

65.092,86

Font: Comtrade

RÀTIO VALOR/VOLUM
Anual 2018

4,14 €/L

Font: Comtrade

ÍNDEX FACILITAT
PER FER NEGOCIS

9 sobre 190

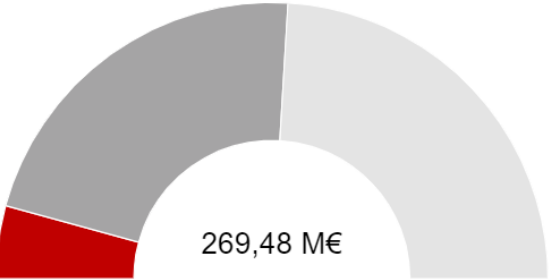
Font: doingbusiness.org

PRINCIPALS PROVEÏDORS ⓘ

	1. Spain (62,53%)	3,78 €/L
	2. Italy (25,53%)	4,89 €/L
	3. Greece (2,73%)	5,03 €/L
	4. France (2,64%)	4,26 €/L
	5. Belgium (2,64%)	4,56 €/L
	6. Germany (2,22%)	5,43 €/L
	7. Ireland (0,36%)	5,04 €/L
	8. Netherlands (0,33%)	4,77 €/L
	9. Palestinian Territory, Occupied (0,30%)	13,70 €/L
	10. Portugal (0,15%)	7,34 €/L
	11. Tunisia (0,13%)	5,15 €/L
	12. Lebanon (0,12%)	7,79 €/L

QUOTA DE MERCAT

Actual Catalunya 8,52% Potencial mig termini 43,34%
Potencial teòric 48,14%



Regne Unit

- Rànquing mundial com a importador: 9
- Rànquing mundial com a destí de les exportacions: 5
- PIB: 2.337.210,00 milions
- Població: 66,00 milions
- Extensió: 241.930,00 Km²
- Densitat: 272,90 habitants per km²

Codi TARIC: 1509

Oli d'oliva amb les fraccions -fins i tot refinat- sense modificacions químiques

Organizers

Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

El mercat de l'oli d'oliva

- Segons [Statista](#), a l'abril de 2023, el Regne Unit va exportar 519.000 lliures d'oli d'oliva i va importar 26,7 milions de lliures. Les importacions van experimentar un increment de 2,87 milions de lliures (12,0%) en comparació de l'any 2022. Les importacions des d'Itàlia van créixer a la taxa més ràpida (2,39 milions de lliures, un augment del 41,6%) , seguides per Grècia (415.000 lliures, un augment del 98,6%) i França (244.000 lliures, un augment del 895%). Això suggereix que el Regne Unit està diversificant les importacions d'oli d'oliva per reduir la dependència en un únic mercat.
- Les principals exportacions es van dirigir a Irlanda (360.000 lliures), mentre que les principals importacions van provenir d'Espanya (14,9 milions de lliures), Itàlia (6,31 milions de lliures), Bèlgica (3,28 milions de lliures), Grècia (996.000 lliures) i França (818.000 lliures).
- Espanya és l'exportador d'oli d'oliva principal al Regne Unit i exporta més del doble que Itàlia, que és l'altra gran potència exportadora d'oli d'oliva. Cal destacar que gran part de l'oli que arriba des d'Espanya es compra a granel per ser embotellat i venut sota altres marques. D'aquí ve l'escassa presència de marques espanyoles al mercat britànic. A més, el 54% dels olis d'oliva que es venen al Regne Unit són de marca blanca.
- Pel que fa al preu, les altes temperatures estan tenint un impacte significatiu en la floració i el desenvolupament dels fruits d'olivera a tot Europa, cosa que està generant repercussions en la producció global d'oli d'oliva i està contribuint a l'augment del preu. Els olis de marca blanca són més econòmics, però han patit una inflació més gran. Per litre, els preus de marca pròpia van augmentar un 41,4%, arribant a £8,76 de mitjana, mentre que els de les marques van créixer un 26,3%, arribant a £9,90. En ambdues categories, el major augment de preu s'observa a l'oli d'oliva [Sainsbury's](#) 2 litres, que va augmentar un 118,5% fins a arribar a £11,80. Alguns olis de marca han mantingut els preus sense canvis, com l'oli "[Olivi](#)" d'1 litre, disponible a £4,50 a [Sainsbury's](#) , segons les dades més recents de [The Grocer](#).

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

El mercat de l'oli d'oliva

- Segons l'informe de l'agència [Kantar](#), pel que fa al perfil del consumidor, l'oli d'oliva és més consumit per dones que no pas per homes, amb un 50,2% i un 49,8%, respectivament.
- Pel que fa a les edats, a mesura que la població és més gran, augmenta el percentatge de consum d'oli d'oliva, destacant especialment les persones de 50 a 65 anys, amb un 44%, i els més grans de 65 anys, amb un 35 %.
- Pel que fa als tipus d'olis d'oliva, el 44% dels consumidors britànics prefereixen l'oli d'oliva verge extra seguit per l'oli d'oliva verge amb un 43%. Pel que fa al lloc de compra, la majoria adquireix l'oli a supermercats (45%), seguit per hipermercats (25%).
- Pel que fa a l'envasament, alguns olis d'oliva verge extra s'han introduït a ampolles de plàstic. Tot i això, la percepció del consumidor segueix associant la qualitat amb les ampolles de vidre. A més, considerant la creixent consciència ambiental i l'èmfasi en el reciclatge, hi ha reticència cap al plàstic. Per això, moltes marques estan adoptant el format "Bag in Box" com a alternativa sostenible. Aquest envàs preserva la qualitat del producte en protegir-lo de la llum i l'aire, mantenint el seu característic color, aroma i sabor. Exemple de marques que estan adoptant aquesta tendència són [Muraglia](#), [Oilala](#).

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Competència i canals d'entrada

- A continuació, es presenten les marques principals, amb detalls sobre aspectes com ara el preu i els canals de distribució. Cal destacar que, durant la nostra visita a les principals cadenes de supermercats al Regne Unit (Tesco, Sainsbury's, Asda i Morrisons), identifiquem tres categories de marques als prestatges.
- Aproximadament la meitat dels productes corresponen a marques pròpies dels minoristes, seguides per marques com Filippo Berio i Napolina, i algunes marques boutique que completen aquesta categoria. Tot i això, les cadenes de luxe i les botigues especialitzades solen treballar amb marques que tenen un punt diferenciador: sabors únics, noves varietats en formats, envasos sostenibles, etc.

Imatge	Marca	Preu	Format	Canals de distribució	Valoracions
	Filippo Berio's Web: www.filippoberio.co.uk Origen: Itàlia(1867)	£10.35	ampolla de vidre (750ml)	• Ocat • Waitrose and Partners • Sainsbury's • Tesco • Asda • Morrisons • Costco • Amazon	 4.7 ★★★★★ 2,090 ratings Amazon's Choice for "olive oil"

Organizers



sempre
endavant



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT
Competència i canals d'entrada

Imatge	Marca	Preu	Format	Canals de distribució	Valoracions
	Gonnelli1585 Laudemio extra virgin olive oil Web: www.gonnelli1585.it/en/ Origen: Itàlia 1585	£35,99	Ampolla de vidre (500ml)	• Harvey Nichols • Selfridges • The Olive Boffin	Selfridges ★★★★★ (179)
	Picualia extra virgin olive oil Web: www.picualia.com Origen: Espanya(2009)	£29.99	Ampolla de vidre (500ml)	• Selfridges • Harvey Nichols	ND

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Competència i canals d'entrada

Imatge	Marca	Preu	Format	Canals de distribució	Valoracions
	Biona Organic Olive OilExtra Virgin Web: https://biona.co.uk/ Origen: Itàlia(1980)	£18.65	Ampolla de vidre (1L)	• Ocat • Waitrose and Partners • Planet Organic • Natural Collection • Dolphin Fitness • Natures Healthbox • Amazon	  4.4 ★★★★★ ▾ 124 ratings
	L'Espanyola Web: https://laespanolaoliveoil.co.uk Origen: Espanya(1840)	£8.80	Ampolla de vidre (1L)	• Ocat • Waitrose and Partners • Sainsbury's • Tesco • Asda • Healthy Supplies • Amazon	 ★★★★★ (121)

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Competència (marca blanca) i canals d'entrada

Imatge	Marca	Preu	Format	Canals de distribució	Valoracions
	Sainsbury's OliveOil Marca del distribuïdor: Tesco	£11.80	Ampolla de plàstic (2L)	Sainsbury's	★★★★☆ Read reviews (35) Sainsbury's
	M&S Extra Virgin Olive Oil Marca del distribuïdor:M&S (Marks and Spencer)	£6.75	Ampolla de vidre (1L)	- M&S - Ocat	★★★★☆ (26) Leave a review Cocado

Organizers

Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Competència

- **Fortnum& Mason:** Fortnum and Mason, fundada el 1707 per William Fortnum i Hugh Mason, és una prestigiosa botiga departamental reconeguda globalment per la seva excel·lència i com a símbol del Regne Unit. Proveïdor real per 150 anys, ofereix olis d'oliva de primera qualitat com a Picualia, Marcs de Valdeuza, Morocco Gold, Angela Hartnett i més. Es pot explorar una llista més extensa de marques disponibles al següent enllaç web: <https://www.fortnumandmason.com/search?q=Olive%20oil>



Picualia Monica Galetti Gold Harvest Extra
Virgin Olive Oil, 500ml

£95.00



Marques de Valdeuza Extra Virgin Olive Oil,
Magnum, 1500ml

£65.00



Morocco Gold Olive Oil, 500ml

£29.95

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Competència

- **Selfridges**: Fundada a 1909 per l'empresari nord-americà Harry Gordon Selfridge, aquesta cadena de grans magatzems del Regne Unit, coneguda com a Selfridges, destaca pel seu enfocament en productes de luxe i aliments selectes. Entre les marques d'oli d'oliva disponibles s'inclouen Gonnelli 1585, Oils, Ravida, Onsuri, Picualia, Maison de la Truffe, IL Gust, The Fresh Olive Company, Andriotis, Or del Desert, The Olive Oil Co, Seggiano, Cipriani i San Pietro. Es pot explorar una llista més extensa de marques disponibles al següent enllaç web: <https://www.selfridges.com/GB/en/cat/foodhall/pantry/oils-vinegars/?freeText=extra+virgin+olive+oil%2C&pn=1>



Molensis olive oil 750ml

£53.99



Centonze Barocco ceramic extra virgin olive oil 500ml

£60.99



Frantoio Muraglia The King extra-virgin olive oil 500ml

£59.99

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Competència i presència a xarxes digitals

Marques			
FilippoBerio's	15 mil seguidors	17 mil seguidors	11 mil seguidors
Gonnelli1585	-	-	-
Picuàlia extravirgin olive oil	3 mil seguidors	5 mil seguidors	3 mil seguidors
Biona Organic	52 mil seguidors	14 mil seguidors	7 mil seguidors
L'Espanyola	2 mil seguidors	500 seguidors	-

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Normativa, barreres d'entrada i certificacions de qualitat

La sortida del Regne Unit de la UE implica certs canvis que les empreses han de tenir en compte. Destaquem alguns dels aspectes més rellevants que hauran de complir les empreses exportadores a partir del 01/01/2021:

No hi haurà aranzels: L'Acord de Comerç i Cooperació signat amb la UE crea una zona de lliure comerç sense quotes ni aranzels.

Hi haurà controls fronterers: En quedar fora de la unió duanera i del mercat únic, el trànsit de mercaderies estarà subjecte als desavantatges de la paperassa fronterera. Les empreses que vulguin exportar al Regne Unit han d'estar preparades per presentar la documentació necessària, de manera que les mercaderies no siguin retingudes a la frontera. Alguns exemples de qüestions essencials que les empreses han de tenir en compte són:

- Kent Access Permit
- EORI
- Documentació general d'exportació (DUA d'exportació, Factura, Packing List, ...)

Requisits específics oli d'oliva: Pel que fa als requisits hi ha petites variacions segons la tipologia, però globalment, els documents específics serien:

- Registre-Inscripció a l'IPAFFS
- Que l'importador del país tingui la llicència d'importació d'aquest tipus de productes

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Normativa, barreres d'entrada i certificacions de qualitat

- Si es tracta d'oli ecològic el certificat d'inspecció de productes ecològics
- Sistema automàtic de verificació de llicències (ALVS)
- Certificat fitosanitari (si aplica)

Oli d'oliva (normativa britànica): L'oli d'oliva pur queda regulat al Regne Unit pel Reglament de l'Oli d'Oliva ([Normes de Comercialització](#)) de 2014. Tots els olis d'oliva purs han de tenir les propietats químiques correctes, com ara l'acidesa, la composició d'àcids grassos i els esterols. L'oli d'oliva verge extra i l'oli d'oliva verge també han de tenir les propietats organolèptiques (sensorials) correctes, com l'olor o el sabor. Els requisits per als olis d'oliva purs s'estableixen a ([enllaç](#))

A més, els requisits per a les etiquetes dels olis d'oliva s'estableixen en aquest [enllaç](#) i els requisits d'etiquetatge per als olis d'oliva purs s'estableixen en aquest [enllaç](#). Consultar les [normes sobre els terminis d'adaptació raonables](#) per a canvis a les etiquetes dels productes.

Pel que fa a certificacions de qualitat, molts importadors del Regne Unit exigeixen als seus proveïdors que tinguin la certificació Global Food Standard del BRC. A la pàgina web de BRC Standards (disponible [aquí](#)) es troba disponible tot a la informació al respecte així com el directori BRC Global Standards Directory, on es poden consultar els aliments, envasos i proveïdors certificats pel BRC. La consulta del directori requereix un registre previ, però és gratuït. És important assenyalar que, independentment de la certificació BRC, alguns grans importadors poden sol·licitar les seves pròpies certificacions o fer controls addicionals.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Principals fires, esdeveniments i associacions professionals

- [Speciality & Fine Food Fair](#): Fira orientada al sector d'alimentació gourmet. Propera edició prevista per a setembre de 2023, Olympia Exhibition Centre, Londres.
- [The Restaurant Show](#): Fira orientada al sector d'hostaleria, restauració i càtering. Propera edició prevista per octubre 2023, Olympia Exhibition Centre, Londres.
- [HRC \(Hotel, Restaurant& Catering\)](#): Fira especialitzada al canal HORECA. Propera edició prevista per a març de 2024, Excel, Londres.
- [IFE \(International Food Exhibition\)](#): Principal fira del sector d'alimentació i begudes del Regne Unit. Propera edició prevista per a març de 2024, Excel, Londres.
- [Food& Drink Expo](#): Fira especialitzada en alimentació i begudes. Propera edició prevista per a abril de 2024, NEC, Birmingham.
- [Natural& Organic Products Europe](#): Fira especialitzada de la indústria orgànica. Propera edició prevista per abril 2024, Excel, Londres.
- [Scothot](#): Fira especialitzada al canal HORECA, Pròxima edició prevista per al 2025, SEC Glasgow.

Associacions sectorials:

- Food and Drink Federation: www.fdf.org.uk
- Brewing, Food & Beverage Industry Suppliers' Association: www.bfbi.org.uk
- The Guild of fine food: www.gff.co.uk
- UK Hospitality: www.ukhospitality.org.uk
- The Food Safety Authority of Ireland: <https://www.fsai.ie/>
- FoodDrink Ireland (FDI): <https://www.fooddrinkireland.ie>

Publicacions del sector:

- The Grocer: www.thegrocer.co.uk
- Fine Food Digest: www.finefoodworld.co.uk
- Speciality Food: www.specialityfoodmagazine.co.uk

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Principals Importadors d'oli d'oliva

- A continuació, es presenten els principals importadors que treballen el segment gourmet i incorporen l'oli d'oliva d'alta qualitat al portafoli.

Fortnum& Mason	Sarah& Olive	The Artisan Olive Oil Company
Harrods	MevalcoFine Foods From Spain	Harvey& Brockless The Fine Food
Selfridges	TheArtisan Food Company	Fine FoodSpecialist
Harvey Nichols	The Oil Merchant	Brindisa

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Conclusions

- Després d'analitzar en profunditat el sector, hem constatat que indubtablement hi ha una competència significativa per part dels olis d'oliva italians. Aquests productes s'han establert fermament al mercat i tenen una imatge sòlida, reforçada per la seva distintiva gastronomia. A més, les marques italianes compten amb recursos considerables destinats a la publicitat, cosa que els confereix un avantatge considerable respecte als seus competidors.
- La creixent preocupació pel benestar i una alimentació equilibrada continuarà sent un element determinant en les decisions de compra dels consumidors, que estan disposats a invertir una mica més en productes que aportin beneficis positius per a la salut. En aquesta línia, és essencial que les marques d'oli d'oliva ressaltin de manera destacada les propietats beneficioses per a la salut.
- Al Regne Unit s'observa que el preu mitjà d'importació de l'oli d'oliva d'Itàlia és més elevat que el d'Espanya. Aquesta disparitat de costos es pot entendre en part pel fet que molts productors espanyols venen l'oli a granel o a intermediaris que el comercialitzen sota la seva pròpia marca.
- D'altra banda, les empreses italianes solen apostar per una exportació d'alta qualitat i són expertes a transmetre, mitjançant dissenys i envasos curosos, el caràcter artesanal de l'oli i les qualitats distintives de les seves marques.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

REGNE UNIT

Conclusions

- Els canals principals de distribució engloben les botigues departamentals de luxe, supermercats, distribuïdors, Horeca i el canal en línia. És important ressaltar que aquest últim canal està guanyant molta rellevància al Regne Unit.
- Dins de l'àmbit dels distribuïdors, els supermercats exerceixen un rol primordial en acaparar la quota més gran del mercat d'oli al Regne Unit, destacant-se Tesco com a líder amb gran diferència. Tot i això, encara són molt poques les marques espanyoles que són presents al mercat britànic, ja que gran part de l'oli espanyol es comercialitza sota marques de distribuïdor.
- En aquest mateix context, és crucial destacar que la innovació i el llançament de noves propostes amb característiques distintives en relació amb la competència seran un factor determinant. Per exemple, la introducció de nous sabors, formats i envasos sostenibles s'erigeix com un element essencial en un mercat on els consumidors estan a la recerca constant de productes que els sorprenguin i que aportin un valor afegit.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS

COREA DEL SUD

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Valor M€

70,95 M€

Font: Comtrade

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Volum en m3

15.665,09

Font: Comtrade

RÀTIO VALOR/VOLUM
Anual 2018

4,53 €/L

Font: Comtrade

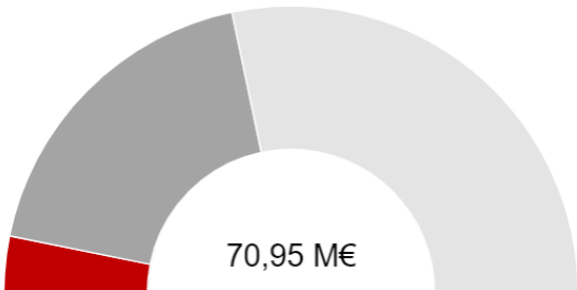
ÍNDEX FACILITAT
PER FER NEGOCIS

5 sobre 190

Font: doingbusiness.org

QUOTA DE MERCAT

Actual Catalunya 6,36% Potencial mig termini 37,06%
Potencial teòric 56,59%



Corea del Sud

- Rànquing mundial com a importador: 19
- Rànquing mundial com a destí de les exportacions: 15
- PIB: 1.356.280,00 milions
- Població: 51,00 milions
- Extensió: 97.230,00 Km²
- Densitat: 529,32 habitants per km²

COREA DEL SUD

Visió general del mercat de l'oli d'oliva

PRINCIPALS PROVEÏDORS ⓘ

	1. Spain (67,87%)	4,15 €/L
	2. Italy (19,93%)	6,18 €/L
	3. Turkey (8,17%)	3,85 €/L
	4. Greece (1,50%)	7,87 €/L
	5. Palestinian Territory, Occupied (0,81%)	17,56 €/L
	6. France (0,60%)	13,58 €/L
	7. United States of America (0,18,40%)	18,40 €/L
	8. Germany (0,32%)	11,25 €/L
	9. Tunisia (0,19%)	5,48 €/L
	10. United Kingdom (0,06%)	7,97 €/L
	11. New Zealand (0,04%)	32,21 €/L
	12. Australia (0,02%)	14,11 €/L

Organizers



sempre
endavant



Collaborators

Codi TARIC: 1509

Oli d'oliva amb les fraccions -fins i tot refinat- sense modificacions químiques

Olive oil Business Forum

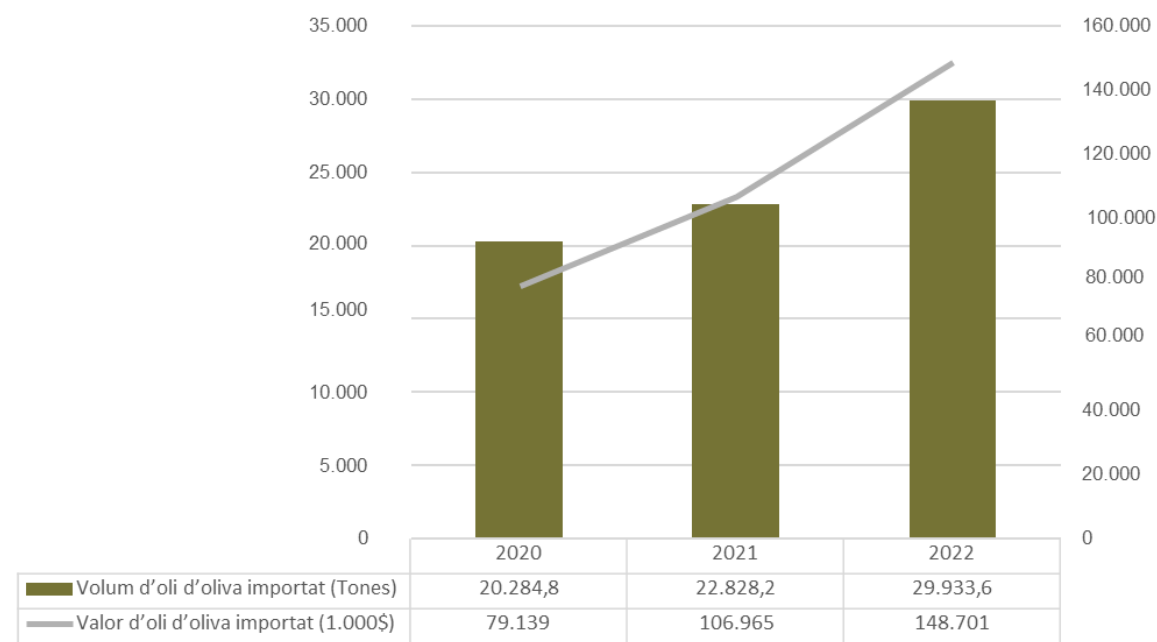
Lleida, 6-8 November 2023

COREA DEL SUD

El mercat de l'oli d'oliva

- El volum d'importació d'oli d'oliva segueix augmentant. En comparació amb el 2020, el pes va incrementar un +48%.
- S'ha augmentat el preu mitjà de la quantitat d'import d'oli d'oliva. El 2020, el preu mitjà era de 3.900 USD per tona, però el 2022, el preu mitjà va arribar fins als 4.900 USD per tona.
- El rerefons de la tendència creixent és causat per hàbits alimentaris occidentalitzats, gran interès per la cuina estrangera i la salut.
- L'any 2022, el Servei de Duanes de Corea va classificar els tipus d'oli d'oliva, que són verge (1509,30), verge extra (1509,20) i altres (1509,90). El 2022, el 88,5% del pes total era verge extra

Mida del mercat de l'oli d'oliva a Corea del Sud



Font: Korea Customs Service

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

COREA DEL SUD

El mercat de l'oli d'oliva

- Espanya ocupa el primer lloc amb una quota de mercat del 78,1% en oli d'oliva verge extra. No obstant això, el preu d'importació està per sota de la mitjana de 4.644 USD per tona. Com que Espanya és el principal productor d'oli d'oliva, el preu es veu afectat per la importació a granel o de marca blanca. Consulteu la secció II.1) canal d'entrada.
- Sembla que els productes d'Itàlia, Grècia i França s'han posicionat en la categoria 'premium' com a eina de màrqueting davant l'elevada quota de mercat de l'oli d'oliva espanyol.

Top 5 import countries in 2022 (Extra virgin only)

Country	Weight (Ton)	(%)	Amount (1,000 USD)	Import price (per ton)
Spain	20,687	78.1%	96,074	4,644
Italy	4,764	18.0%	28,550	5,993
Greece	255	1.0%	2,348	9,208
Turkiye	362.5	1.4%	1,738	4,794
France	196.4	0.7%	1,498	7,627
Others	212	0.8%	2,160	10,193
Total	26,476.8	100%	132,368	4,999

Source: Korea Customs Service

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

COREA DEL SUD

Canals d'entrada

- Recentment, juntament amb un gran interès per l'oli d'oliva i la salut, la cartera d'oli d'oliva ha estat variada, incloent-hi edició alta i limitada.
- El preu estàndard de consum dels olis d'oliva venuts als supermercats i centres comercials en línia és d'uns 10 euros. No obstant això, el preu dels productes de gamma alta/edicions limitades puja fins als 150 euros per marca.
- Hi ha dos tipus de canals d'entrada segons el nivell d'oli d'oliva.
 1. Principal fabricant / minorista d'aliments
 - Algunes grans empreses alimentàries com Ottogi o CJ importen oli d'oliva cru a granel des d'Espanya i el posen a la seva pròpia etiqueta. Així mateix, els principals minoristes com Emart o Lotte demanen producte OEM al fabricant d'oli d'oliva a Espanya. (mentre etiquetar el producte)
 2. Importadors especialitzats
 - Principalment els olis d'oliva de marques són importats per importadors especialitzats. Tot i que no hi ha estadístiques concretes sobre el nombre d'importadors, sembla que uns 40 importadors estan treballant activament al mercat.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

COREA DEL SUD

Competència i presència en xarxes

- Corea del Sud és un dels mercats de comerç electrònic més grans del món. Especialment, la compra de queviures en línia és cada cop més habitual juntament amb el sistema de lliurament ràpid (entrega en 4 hores / durant la nit). Segons l'enquesta oberta (<https://www.opensurvey.co.kr/>), el 85,8% dels enquestats* van comprar aliments i begudes en línia.
- (*) Es va realitzar una enquesta dirigida a homes i dones d'entre 20 i 59 anys d'arreu del país, que són els que prenen decisions en la compra de queviures/aliments a les seves llars..

Principals canals online

Name	Type	Website
Coupang	online marketplace	https://www.coupang.com/
Naver Shopping	online marketplace	https://shopping.naver.com/home
SSG	online/offline distributor	https://www.ssg.com/
Lotte	online/offline distributor	https://www.lotteon.com/
Market Kurly	online Grocery/Beauty distributor	https://www.kurly.com/main

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

COREA DEL SUD

Normativa, barreres d'entrada i certificacions de qualitat

Registre d'una instal·lació d'alimentació estrangera

- Abans de la importació, l'importador ha de registrar una instal·lació d'aliments estrangera al Ministeri de Seguretat Alimentària i Medicament de Corea.
- Documents obligatoris:
- Documents de llicència expedits pel país exportador que acreditin que es tracta d'una instal·lació de fabricació d'aliments
- A més, per a una instal·lació on s'aplica un sistema de gestió de la seguretat alimentària (HACCP, ISO 22000, etc.), s'ha de presentar la documentació pertinent durant el registre.
- Durada de la inscripció: 3 dies

Prova de laboratori (inspeccions d'aliments)

- En el cas d'importació d'aliments per primera vegada, és obligatòria una prova de laboratori. Els mètodes d'inspecció són físics, químics o microbiològics. Ho hauria de fer l'oficina regional de FDS o els laboratoris designats (13 laboratoris) a Corea.
 - Els laboratoris més representatius són:
 - KAFRI (Institut de Recerca Avançada d'Aliments de Corea de l'Associació de la Indústria Alimentària de Corea) <https://www.kafri.or.kr/kafri/sub.php?menukey=1348>
 - KATRI (Institut de Recerca de Tècnica Analítica de Corea) <http://www.katri.co.kr/>
 - KHFF (INSTITUT DE L'ALIMENTACIÓ FUNCIONAL DE COREA) <https://www.khff.re.kr/khff>
- Per obtenir informació detallada, consulteu l'enllaç següent <https://impfood.mfds.go.kr/CFLAA01F01>

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

COREA DEL SUD

Principals fires, esdeveniments i associacions professionals



Seoul Food 2023 (<https://seoulfood.kotra.biz/fairDash.do>)

- Data: 2023. 5.30 – 6.2
- Recinte: KINTEX
- Organitzador: KOTRA (Korea Trade-Investment Promotion Agency)
- Sectors presents: Fine food, food ingredient, premium food, dessert&beverage, foodpack, foodtech



Food week 2023 (<https://www.foodweek.co.kr/>)

- Data: 2023. 11.22 – 25
- Recinte: COEX
- Organitzador: COEX
- Sectors presents: Domestic/overseas food, processed food, food ingredients, HMR, dessert&beverage, vegan/alternative food, food packaging, foodtech

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

COREA DEL SUD

Principals Importadores Premium d'oli d'oliva

- Els cinc importadors subministren olis d'oliva a grans magatzems (Shinsegae, Hyundai, Lotte) i mercats en línia (Market Kurly, SSG) i botigues premium.

No.	Nom	Volum negoci (EUR)	Web	Oli d'oliva
1	Ebot (Il Toscano)	1.3M	http://www.iltoscano.co.kr/	- O-MED (ES) - Mueloliva y minerva (ES)
2	Hanryeo (Eatsn)	1.4M	https://www.eatsn.co.kr/	- Olio del giubileo (IT) - Mimi Coratina (IT)
3	Wellto	0.8M	N/A	- Oro bailen (ES)
4	S2 food	1.2M	N/A	- Aceites finca la torre (ES)
5	Sunmin F&B	4.3M	https://www.sunminsuperfood.com/	- Casas D Hualdo (ES) - Oro del desierto (ES)

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

COREA DEL SUD

Conclusions

- A mesura que l'interès per l'oli d'oliva i la mida del mercat creixen a Corea, mostra el potencial del mercat. Així mateix, el coneixement general de l'oli d'oliva s'ha difós àmpliament. Fa uns anys, els clients solien reconèixer l'oli d'oliva verge extra com un "bon" oli d'oliva. Tanmateix, avui en dia els clients van començar a ser conscients de les espècies, zones, anys de producció, etc.
- Com a fet conegut, Espanya és el principal productor d'oli d'oliva a nivell mundial. Per això, naturalment, els principals fabricants d'aliments van establir l'associació amb productors espanyols d'oli d'oliva per a marques OEM o de marca blanca en la fase inicial d'importació d'oli d'oliva a Corea. utilitzar. D'altra banda, els olis d'oliva d'altres regions com la mida més aviat més petita es van centrar en la comercialització de l'oli d'oliva premium orientant-se a nínxols de mercat. Per tant, quan es tracta de 'Premium', els olis d'oliva d'altres països mediterranis van ocupar la posició amb una petita quota de mercat.
- El costat positiu, recentment, s'han començat a introduir al mercat uns quants olis d'oliva premium espanyols juntament amb importadors petits-mitjans i afavoreix la construcció de la posició de gamma alta. En aquest estat del mercat, seria important revisar i avaluar els importadors petits i mitjans per objectiu de producte, canals de distribució, etc. i entrar al mercat coreà com a marca premium.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

MERCATS
SINGAPUR

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Visió general del mercat de l'oli d'oliva

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Valor M€

15,27 M€

Font: Comtrade

IMPORTACIONS DEL MERCAT
Volum en m3

3.327,89

Font: Comtrade

RÀTIO VALOR/VOLUM
Anual 2018

4,59 €/L

Font: Comtrade

ÍNDEX FACILITAT
PER FER NEGOCIS

2 sobre 190

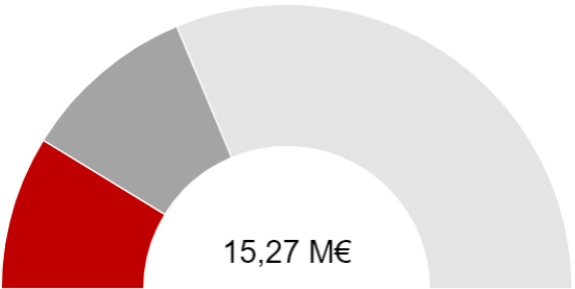
Font: doingbusiness.org

PRINCIPALS PROVEÏDORS ⓘ

1.	Spain (46,00%)	4,83 €/L
2.	Italy (42,38%)	4,48 €/L
3.	Canada (3,33%)	2,88 €/L
4.	Greece (2,26%)	4,79 €/L
5.	Australia (1,48%)	5,00 €/L
6.	Turkey (1,20%)	4,24 €/L
7.	United States of America (0,70%)	7,05 €/L
8.	United Kingdom (0,66%)	7,21 €/L
9.	France (0,52%)	10,17 €/L
10.	Portugal (0,18%)	6,51 €/L
11.	Japan (0,17%)	4,45 €/L
12.	Hong Kong, Special Administrative Region of China (0,16%)	6,45 €/L

QUOTA DE MERCAT

Actual Catalunya 17,49% Potencial mig termini 19,94%
Potencial teòric 62,56%



Singapur

- Rànquing mundial com a importador: 42
- Rànquing mundial com a destí de les exportacions: 22
- PIB: 286.989,00 milions
- Població: 5,00 milions
- Extensió: 700,00 Km²
- Densitat: 8.017,50 habitants per km²

Codi TARIC: 1509

Oli d'oliva amb les fraccions -fins i tot refinat- sense modificacions químiques

Orga

Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

El mercat de l'oli d'oliva

- Per donar una referència coherent de les dades de l'oli d'oliva en aquest informe, s'ha utilitzat el codi SA 1509 - Oli d'oliva i les seves fraccions, refinats o no, però no modificats químicament, per recollir i analitzar la posició de Singapur en el global de l'oli d'oliva. mercat.
- Com un dels països de la regió del Pacífic APAC que es considera la regió de més ràpid creixement amb un potencial d'immersió per a la indústria de l'oli d'oliva i s'espera que mostri el creixement més ràpid en comparació amb la mitjana mundial.
- **Importació:** 15.268 K USD. El 2022, el valor total d'importació del mercat mundial d'oli d'oliva es va estimar al voltant de 9.242 milions de dòlars, augmentant un 7% en comparació amb el 2021. En particular, Singapur va importar 15.267.512 dòlars d'oli d'oliva, canviant la seva posició del 40è el 2021 al 31è importador més gran d'oli d'oliva. L'oli d'oliva al món. Els principals països exportadors d'oli d'oliva a Singapur són Espanya, Itàlia, Grècia, Austràlia i Turquia.
- **Exportació:** 1.065.000 USD. El 2022, Singapur va exportar 1.064.580 USD en oli d'oliva, convertint-se en el 40è exportador d'oli d'oliva més gran del món. La destinació principal de les exportacions d'oli d'oliva de Singapur són: Brunei (201K USD), Malàisia (182K USD), Timor Oriental (118K USD), Cambodja (85K USD), Tailàndia (80K USD), Vietnam (114K USD), Cambodja (85K USD), Tailàndia (80K USD). 76K). Les vendes del grup de productes bàsics 1509 de Singapur van augmentar un 8,64% respecte al 2021: les exportacions del grup de productes bàsics 1509 "Oli d'oliva i les seves fraccions, refinats o no, però no modificats químicament" van augmentar en 84.000 dòlars.

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

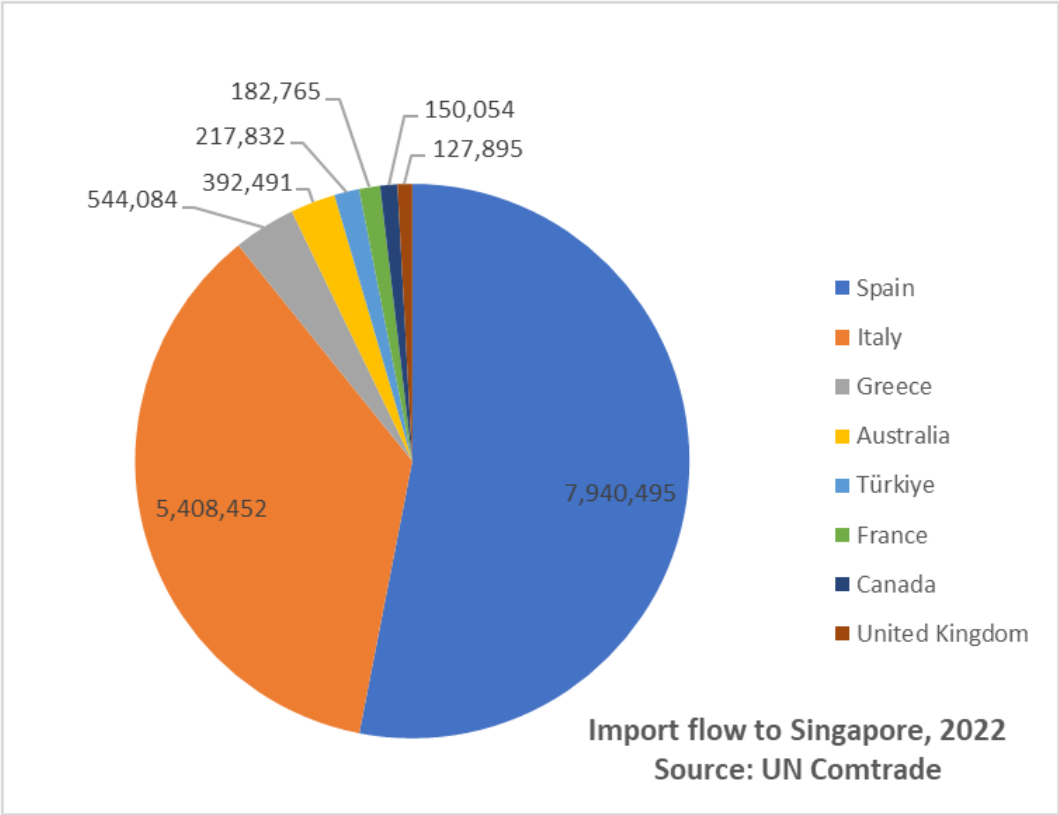
Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Principals competidors i canals d'entrada

- La principal competència de l'oli d'oliva al mercat de Singapur prové d'altres països exportadors del món. Per anomenar els principals competidors, els principals socis comercials (importació d'Oli d'oliva i les seves fraccions, refinats o no, però no modificats químicament") de Singapur l'any 2022 s'il·lustren al gràfic de sectors.
- La llista detallada dels principals exportadors d'oli d'oliva es mostra a la taula de la diapositiva següent.

Year	Country	Exporters	Value	Percentage/ 100%
2022	Singapore	Spain	7,940,495	52%
2022	Singapore	Italy	5,408,452	35%
2022	Singapore	Greece	544,084	4%
2022	Singapore	Australia	392,491	3%
2022	Singapore	Türkiye	217,832	1%
2022	Singapore	France	182,765	1%
2022	Singapore	Canada	150,054	1%
2022	Singapore	United Kingdom	127,895	1%



Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Principals competidors i canals d'entrada

- Els exportadors estrangers poden utilitzar distribuïdors o agents de vendes per ajudar-los a desenvolupar Singapur o altres mercats del sud-est asiàtic. Com els nous exportadors de nous productes s'acosten amb freqüència, les empreses locals de Singapur tenen referències força àmplies per considerar i triar. Per tant, el preu, la qualitat i el servei són els tres factors principals per als compradors de Singapur. Amb l'alta competència a Singapur, els exportadors catalans haurien de tenir en compte les seves ofertes de col·laboració i suport a les empreses de Singapur.
- Els canals de distribució i venda de Singapur són senzills, directes i oberts a la participació d'empreses estrangeres establertes a Singapur. A causa del paper de Singapur com a centre regional, la majoria de distribuïdors locals també coneixeran les normes i regulacions regionals de distribució. L'oli d'oliva, com altres productes de FnB, s'importa per distribuïdors d'emmagatzematge que venen als minoristes. Alguns s'importen directament per vendre'ls als propis punts de venda de l'importador.
- Hi ha poques opcions perquè els exportadors catalans entrin al mercat de Singapur:
 1. Utilitzant un agent o distribuïdor
 2. Establir una oficina: 03 opcions com (1) establir una oficina de representació (RO), (2) registrar-se com a sucursal de la matriu o (3) incorporar-se com a empresa de Singapur.
 3. El màrqueting directe inclou el correu directe, el telemàrqueting, les vendes de televisió, les comandes per correu, els centres de trucades, el compliment i les empreses de comerç electrònic. La Data-Driven Marketing Association de Singapur (DMAS) representa tant els usuaris com els proveïdors de serveis.

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Principals competidors i canals d'entrada

- El sector del màrqueting directe compta amb el suport d'empreses de serveis, com ara: Singapore Post, Singapore Telecom Call Center, Teledirect, TNT International Mail, Ogilvy One i MMS Consultancy, entre molts altres.
- S'espera que els supermercats representin el 57,4% de les vendes de queviures a Singapur el 2023.
- Tot i que les botigues de conveniència són canals populars per comprar queviures en altres mercats del sud-est asiàtic, aquest no és el cas a Singapur, ja que els supermercats són igualment accessibles i ofereixen millors preus. FairPrice, Sheng Siong, Giant i Cold Storage són els principals supermercats i hipermercats de Singapur. També hi ha diverses botigues de queviures especialitzades que ofereixen una selecció gourmet i premium de productes importats. Inclou Little Farms, Ryan's Grocery, Huber's Butchery, The Fishwives, Sasha's Fine Foods, OurChoice, Tera Madre i Culina...
- Tanmateix, per als productes d'oli d'oliva catalans amb un volum d'exportació limitat, l'importador/retailista Gourmet europeu o espanyol són el principal objectiu. Aquests importadors/minoristes treballaran tant al canal Foodservice com al canal minorista.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Competència i presència a les xarxes

- Es preveu que el comerç electrònic de F&B a Singapur augmenti fins als 46 milions de dòlars el 2025 des dels 32 milions de dòlars el 2020, amb un CAGR 2020-2025 del 9%. Les botigues tradicionals al detall, com ara grans magatzems, supermercats i hipermercats encara dominen, però és interessant destacar que totes tenen presència en línia i ofereixen lliuraments. Els principals actors del comerç electrònic d'aliments i begudes són: RedMart, NTUC FairPrice, Cold Storage, Amazon Fresh, Shopee Mart. La plataforma de comerç electrònic Shopee ocupa el primer lloc amb una quota important del mercat seguida de Lazada en segon lloc, i després d'Amazon, un proper tercer.
- Els sistemes de pagament eficients, alguns amb quotes fàcils sense interessos, la intel·ligència artificial, els lliuraments ràpids i l'ethos corporatiu de les empreses que recolza la sostenibilitat i l'economia circular, van conduir a una adopció més profunda del comerç electrònic. Les plataformes de xarxes socials compartides localment i arreu del món també van contribuir a l'augment de l'adopció del comerç electrònic.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Marques internacionals al mercat
Origen Espanya

- Els principals països d'origen de l'oli d'oliva a Singapur són Espanya, Itàlia, Grècia i Austràlia. Entre aquests, els productes espanyols són dominants al mercat, degut a que algunes marques OEM de Singapur compren oli d'oliva d'Espanya, com Naturel, Redmart, Fair Price... Algunes altres marques s'importen directament i es distribueixen en diferents canals a Singapur. Les referències següents amb imatges il·lustratives es donen per millorar la percepció de la competència del mercat de l'oli d'oliva a Singapur.

Origen Espanya

- **Naturel:** marca de Singapur de Lam Soon Singapore
 - Aquest producte és dominant al mercat de Singapur i també s'exporta a altres països veïns
 - El producte més venut



Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Marques internacionals al mercat
Origen Espanya

Redmart Olive oil – OEM brand
produced in Spain. **Good selling
product**

Borges – imported from
Spain. **Good selling product**

Simply Natural Organic –
imported from Spain

Marques De Valdeueza – imported
from Spain



- Nota: Les marques anteriors són algunes de les marques disponibles d'Espanya

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Marques internacionals al mercat
Origen Itàlia

Bertolli – imported from Italy. **Best selling product**



Olive Groves – imported from Italy. **Good selling product**



Colavita – imported from Italy



Alce Nero – imported from Italy



- Nota: Les marques anteriors són algunes de les marques disponibles d'Itàlia.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Marques internacionals al mercat
Origen Grècia

Mark&Spencer

Ilida Golden –
imported from Greece

Farmers Union –
imported from Greece
Best selling product.

Terra Creta – imported
from Greece

Ladolea – imported
from Greece

Lia Premium –
imported from Greece



- Nota: Les marques anteriors són algunes de les marques disponibles de Grècia. Alguns noms més: Porcini, Green&Blu, Kitchen & Love Fruttato

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Marques internacionals al mercat
Origen Austràlia

Cobram Estate Australian
– imported from Australia.
Best selling product



Red Island – imported
from Australia



Pukara Estate – imported
from Australia



Grambian – imported
from Australia



Alto – imported from
Australia



- Nota: Les marques anteriors són algunes de les marques disponibles d'Austràlia. Algunes marques més: Koala Kapital, Roogenic Australia, Sun nature, The providore, Hunter Valley.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Barreres d'accés al mercat

Aranzels: Singapur és generalment un port lliure i una economia oberta. Aplica un dret zero de la nació més afavorida (MFN) a gairebé el 100 per cent de les seves línies aranzelàries, inclòs l'oli d'oliva (aliments processats). Entre Singapur i Catalunya, tant els exportadors com els importadors són beneficiaris de l'EUSFTA que aplica el 0% de l'impost d'importació.

- No obstant això, a partir de l'1 de gener de 2023, s'ha aplicat un nou GST del 8% per a tots els béns i serveis, i després programat al 9% a partir de l'1 de gener de 2024. El GST es basarà en el valor CIF més qualsevol comissió i altres càrrecs incidentals, ja siguin que apareix a la factura.

D'acord amb la Llei de vendes d'aliments de Singapur, hi ha alguns requisits tècnics per a l'oli d'oliva com a continuació:

Food with maximum amounts of Pesticides

Substances	Maximum residue limit (ppm)
Diazinon	2
Fenthion	1

Llicències d'importació: Només els comerciants amb llicència o registre a SFA (Singapur Food Agency) poden importar aliments per a la venda comercial. Els aliments importats poden ser sotmesos a inspecció i mostreig per a la seguretat alimentària i no es permetrà la venda d'aliments no segurs. A continuació, el comerciant registrat sol·licita el permís d'importació per a l'enviament, després de complir el requisit de la normativa tècnica, el requisit d'etiquetatge.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Principals fires, esdeveniments i associacions professionals

- SFFA 2023 - Speciality Food & Drinks Asia
 - Data: 26 de setembre de 2023 - 28 de setembre de 2023
 - Lloc: Marina Bay Sand Expo
 - Sobre: S'exposarà una gran varietat de productes, des d'aliments i begudes especials, begudes artesanes, productes especials de cafè i te fins a productes carnis d'alta qualitat. Els compradors amb decisions de compra vindran de tot el sud-est asiàtic, des de les indústries de serveis d'alimentació i hostaleria fins a minoristes, empreses comercials i majoristes. També hi ha disponibles reunions de negocis individuals per als expositors. Les exposicions concurrents inclouen Restaurant, Pub & Bar Asia (RPB), Specialty Coffee & Tea Asia (SCTA), Meat & Poultry Asia (MPA) i Food2Go, una exposició per a la indústria del lliurament d'aliments.
 - Lloc web: <https://www.sfdasia.com>
- FHA 2024 – HoReCa
 - Data: 22 d'octubre de 2024 - 25 d'octubre de 2024
 - Lloc: Expo de Singapur
 - Sobre: Com un dels més grans d'Àsia, FHA-HoReCa ofereix una plataforma empresarial d'un sol pas que inclou la línia més extensa de proveïdors HoReCa líders d'arreu del món. Evolucionat a partir del gran èxit Food&HotelAsia (FHA), és la millor opció per als proveïdors que busquen establir la seva presència o nodrir encara més les seves xarxes comercials amb compradors clau a la indústria de l'alimentació i l'hostaleria de més ràpid creixement a Àsia.
 - Realitzat amb una exposició paral·lela.
 - Lloc web: <https://fhafnb.com/>

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR

Principals fires, esdeveniments i associacions professionals

- No existeix cap associació professional específica de l'oli d'oliva a Singapur, per tant, es recomana una llista d'associacions professionals d'alimentació i begudes rellevants de la següent manera:

Food & Beverage Industry Group (FB IG) - Federació de fabricació de Singapur

- Promoure la informació comercial i empresarial a les comunitats empresarials locals i estrangeres. Promoure oportunitats de networking empresarial mitjançant l'organització de reunions amb delegacions estrangeres visitants
- Lloc web: <https://www.smfederation.org.sg/membership/industry-groups/food-beverage>
- Contacte: Valerie Tan
- Oficina DID: 6826 3147

Restaurant Association of Singapore

- Com a associació pionera i més gran de F&B a Singapur, l'Associació de restaurants de Singapur compta amb més de 500 membres, que representen prop de 800 marques que operen més de 5.000 establiments. Els membres comprenen una bona combinació de models de negoci com restaurants, càterings, establiments de servei ràpid i patis de restauració, a través de diferents tipus de cuina, proporcionant així una visió i opinió saludables, amb l'objectiu comú d'impulsar la indústria.
- Lloc web: <https://ras.org.sg/>
- Contacte: Alice Ngai
- Correu electrònic: alice.ngai@ras.org.sg
- Tel: (+65) 6479 7723

Organizers



Collaborators

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR
Principals importadors

- El mercat de l'oli d'oliva de Singapur consta tant de marques importades com de marques OEM per a algunes grans corporacions locals. Per tant, la llista següent esmenta ambdues categories, basant-se en la popularitat de les marques als mercats.

NTUC Fair Price Co-operative Ltd

- <http://www.fairprice.com.sg/>
- 1 Joo Koon Circle, FairPrice Hub, #13-01, Singapore, Singapore 629117
- Marca: OEM per a NTUC Fairprice

Lam Soon Singapore Pte Ltd

- <http://www.lamsoongroup.com>
- 3000 Marsiling Road Singapore 739108
- Marca: Naturel, OEM for Lam Soon

Culina Pte Ltd

- <https://eshop.culina.com.sg>
- 24 Senoko Way Singapore 758046
- Marca: Chateau D'Estoublon, O-Med, Fructus, Basso, Plantin

Tasty Foods Sale and Marketing

- <https://www.tfsm.com.sg>
- 23 Senoko South Road #01-05 Singapore 758080
- Marca: Borges Olive Oil - Extra Virgin

Wellness Grocer

- 8 Kaki Bukit Road #02-26 Ruby Warehouse Complex, Singapore 417841, Singapore
- Marca: Pons – Catalonia, Matanova - Italy

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

SINGAPUR Conclusions

- El mercat d'oli d'oliva de Singapur és actiu en la importació i exportació d'oli d'oliva a la regió. El 2021, Singapur es va classificar com el 45è importador més gran d'oli d'oliva pur del món, d'un total de 218. Mentrestant, Singapur també va guanyar el rang del 50è exportador més gran d'oli d'oliva pur del món, entre 152 països del mapa global. El mercat local rep diferents productes d'oli d'oliva de diferents procedències, però principalment dels 4 primers països que són Espanya, Itàlia, Grècia i Austràlia. El motiu que contribueix al gran volum d'oli d'oliva espanyol que circula al mercat de Singapur es deu a la compra d'una de les grans empreses de Singapur, Lam Soon Singapore Pte Ltd, amb la seva marca pròpia, Naturel.
- Les altres marques que també dominen els mercats locals són Borges Natural i Pons, totes dues de Catalunya. Al mercat actualment hi circulen algunes petites marques a Espanya: Oli d'oliva Belazu (Catalunya), Oli d'oliva verge extra Marques De Valdueza (Mèrida, Província de Badajoz – Extremadura), El Mas Dela Casa Blanca (nord d'Alacant, Espanya), O – Med (Granada - Andalusia)....
- Amb els alts ingressos dels residents de Singapur i la seva posició pionera en l'estil de vida saludable a la regió, l'oli d'oliva es fa cada cop més popular no només a la cadena minorista sinó també al sector dels serveis d'alimentació, que són els canals més habituals per als consumidors.
- A més, l'oli d'oliva importat a Singapur també troba la seva manera d'exportar-se a altres països veïns com Malàisia, Brunei, Timor-Leste Maldives i Hong Kong amb un volum considerable cada any.
- Per tant, Singapur no només és una destinació per al consum d'oli d'oliva, sinó també un centre eficaç per impulsar les vendes d'oli d'oliva en altres mercats de la regió. La penetració dels fabricants d'oli d'oliva al mercat de Singapur, per tant, té una doble missió com s'ha esmentat anteriorment.

Organizers



Collaborators



Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

NOTES

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

NOTES

FONT DE DADES

- Prodeca: <https://www.prodeca.cat/>
- Cambra de Comerç de Lleida: <https://www.cambralleida.org/>
- ACCIÓ Regne Unit: <https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/oficines-exterioris/londres/index.html>
- ACCIÓ Alemanya: <https://www.accio.gencat.cat/ca/paisos/europa-occidental/alemanya/>
- ACCIÓ Bèlgica: <https://www.accio.gencat.cat/es/serveis/oficines-exterioris/brusseles/>
- ACCIÓ Països Baixos: <https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/oficines-exterioris/amsterdam/>
- ACCIÓ Polònia: <https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/oficines-exterioris/varsovia/>
- ACCIÓ Corea del Sud: <https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/oficines-exterioris/seul/>
- ACCIÓ Singapur: <https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/oficines-exterioris/singapur/>
- The World Bank Group: www.doingbusiness.org
- Euromonitor International: <http://www.portal.euromonitor.com>
- European Commission: <http://madb.europa.eu>
- AEAT: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/estadisticas.html>
- Nacions Unides: <http://www.un.org>
- FAO: <http://www.fao.org/statistics>

Avís de renúncia i confidencialitat

Aquest informe es publica únicament amb finalitats informatives. La informació d'aquest document ha estat elaborada a partir de, o sobre la base de fonts que considerem fiables, però no es pot garantir ni acceptar la responsabilitat per la seva integritat o exactitud. Les conseqüències de qualsevol actuació realitzada sobre la base de la informació continguda en el mateix són de l'exclusiva responsabilitat del destinatari de l'estudi.

Tota la informació d'aquest estudi és d'us exclusiu i intern de l'empresa receptora participant al Olive Oil Business Forum 2022 i en cap cas la pot compartir, reproduir o publicar.

Organizers



Collaborators



GRÀCIES

Olive oil Business Forum

Lleida, 6-8 November 2023

Organizers



Collaborators